



UNIVERSIDAD DE MÁLAGA
FACULTAD DE TURISMO

**EL IMPACTO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y
LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD EN EL
COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE ESTUDIANTES
UNIVERSITARIOS DE TURISMO**

Doctoranda: Ana M^a Rosales Pérez

Tesis Doctoral

Dirigida por:

Dr. Manuel Ángel Fernández Gámez

Dr. Jesús Molina Gómez


Programa de doctorado de la Facultad de Turismo

MÁLAGA, 2019



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

AUTOR: Ana María Rosales Pérez

 <http://orcid.org/0000-0002-0565-8157>

EDITA: Publicaciones y Divulgación Científica. Universidad de Málaga



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/legalcode>

Cualquier parte de esta obra se puede reproducir sin autorización pero con el reconocimiento y atribución de los autores.

No se puede hacer uso comercial de la obra y no se puede alterar, transformar o hacer obras derivadas.

Esta Tesis Doctoral está depositada en el Repositorio Institucional de la Universidad de Málaga (RIUMA): riuma.uma.es





UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

MANUEL ÁNGEL FERNÁNDEZ GÁMEZ, Profesor Titular de Universidad del Departamento de Finanzas y Contabilidad de la Universidad de Málaga, y JESÚS MOLINA GÓMEZ, Profesor Asociado del Departamento de Economía y Administración de Empresas de la Universidad de Málaga.

Certificamos:

Que bajo nuestra dirección, D^a. Ana M^a Rosales Pérez, licenciada en Administración y Dirección de Empresas, ha realizado el trabajo de investigación correspondiente a su tesis doctoral titulada:

**“EL IMPACTO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y
LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD EN EL
COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE ESTUDIANTES
UNIVERSITARIOS DE TURISMO”**

Revisado el mismo, estimamos que puede ser presentado al Tribunal que ha de juzgarlo.

Y para que conste a efectos de lo establecido en la Normativa vigente autorizamos la presentación de esta Tesis en la Universidad de Málaga.

Málaga a 10 de junio de 2019

Fdo. Manuel A. Fernández Gámez

Fdo. Jesús Molina Gómez



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

*El conocimiento no es una vasija que se llena, sino un
fuego que se enciende*

Plutarco



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

AGRADECIMIENTOS

La realización de este trabajo de investigación no habría sido posible sin el apoyo incondicional de un gran número de personas. Quisiera comenzar dando las gracias a mis directores de tesis a la par que mentores, doctores Manuel Ángel Fernández Gámez y Jesús Molina Gómez, pues para mí son verdaderos “maestros” en el sentido más tradicional de la palabra. Mención aparte del conocimiento transmitido, pues me han mostrado el camino a seguir para realizar esta investigación, me han alentado sin descanso, y por si fuera poco, han compartido conmigo esa calidad humana que les caracteriza. Les tengo una profunda admiración y respeto.

También quisiera agradecer a los miembros del tribunal su favorable disposición para evaluar esta tesis, esperando que su resultado sea para ellos tan satisfactorio como para mí ha sido su proceso de elaboración.

Muestro asimismo mi gratitud a los miembros del Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Málaga y a mis compañeros de Informa Consultores, que desde el principio me han sabido aconsejar bien en temas de investigación, y por la ayuda que me han prestado en el trabajo diario.

El agradecimiento más importante es el que debo a mis padres Antonio y Gema, por su gran esfuerzo personal, el continuo apoyo que me llevan mostrando desde que tengo uso de razón, y por ese cariño que reconforta en los buenos y malos momentos. Todos lo que soy se lo debo a ellos, y mis logros pasados, presentes y

futuros son tan míos como suyos. No me olvido de mi hermano Juan Antonio, cuyo apoyo incondicional en cada uno de los proyectos de mi vida ha sido muy importante para mí. Tampoco del resto de mi familia, sobre todo de Mara, por “sacarle tiempo al tiempo” para ayudarme con la lectura de este trabajo. Por todo ello, no puedo menos que estarles eternamente agradecida.

A mi Chikitilla, por sus palabras de apoyo, de ánimo, por saber escucharme en los momentos difíciles, gracias por estar ahí.

Finalmente, gracias a todos los familiares y amigos que me han mostrado su interés y apoyo durante el proceso de realización de esta tesis doctoral.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

ÍNDICE SINTÉTICO

INTRODUCCIÓN

CAPÍTULO 1. REVISIÓN DE LA LITERATURA

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA

CAPÍTULO 3. MUESTRA E INSTRUMENTOS DE MEDIDA

CAPÍTULO 4. RESULTADOS

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

ÍNDICE ANALÍTICO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1 REVISIÓN DE LA LITERATURA	8
1.1. Teoría de la prospectiva	13
1.1.1. La contabilidad mental	15
1.1.2. Aversión al riesgo	19
1.1.3. Sesgo de arrepentimiento	25
1.1.4. Disonancia cognitiva	28
1.2. Teoría de las decisiones heurística	30
1.2.1. Exceso de seguridad	31
1.2.2. Efecto anclaje	33
1.2.3. Sesgo del pastoreo	34
1.2.4. Heurística de representatividad	36
1.2.5. Sesgo de retrospectiva	37
1.3. Teorías modernas sobre el comportamiento	39
1.3.1. Teoría de las emociones en el comportamiento financiero	41
1.3.1.1. Tolerancia al riesgo	45
1.3.1.2. Sesgo de optimismo	46
1.3.1.3. Sesgo de dotación	48
1.3.1.4. Sesgo de autocontrol	49
1.3.2. Rasgos de la personalidad	50
1.4. Comportamiento financiero en los profesionales	56
1.5. Comportamiento financiero en los estudiantes	60
Bibliografía capítulo 1	64

CAPÍTULO 2. METODOLOGÍA	81
2.1. La inteligencia emocional	84
2.1.1. La inteligencia emocional y la competencia emocional	85
2.1.2. La inteligencia emocional y sus dimensiones	88
2.1.3. Efectos de los niveles de competencia emocional	90
2.1.4. Instrumentos para la medición de la inteligencia emocional y las competencias emocionales	96
2.1.4.1. Medidas basadas en el modelo de habilidades sociales de Salovey y Mayer (1990,1997)	101
2.1.4.1.1. Trait meta-mood scale-48 (TMMS-48)	102
2.1.4.1.2. Spanish modified trait meta-mood scale-24 (TMMS-24)	103
2.1.4.1.3. Schutte self report inventory (SSRI)	104
2.1.4.1.4. Emotional skills and competence questionnaire (ESCQ)	105
2.1.4.2. Medidas basadas en el estado actual del conocimiento sobre funcionamiento emocional, social y laboral	106
2.1.4.2.1. Bar-On emotional quotient inventory	107

2.1.4.2.2.Emotional competence inventory (ECI)	108
2.1.4.2.3.Cuestionario de inteligencia emocional (CIE)	109
2.1.4.2.4.Trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue)	110
2.2. Rasgos de la personalidad	111
2.2.1. Concepto de personalidad	112
2.2.2. Origen de los rasgos de la personalidad	114
2.2.3.Los cinco grandes factores (Big Five)	117
2.2.4.Instrumentos de medición de los rasgos de la personalidad desde la perspectiva del big five en adultos	118
2.2.4.1. NEO PI-R	121
2.2.4.2.Cuestionario big five (BFQ)	122
2.2.4.3.Five factor personality questionnaire (CP5F)	123
2.2.4.4. Trait personality questionnaire (TPQue)	123
2.2.4.5. Inventario de personalidad de cinco factores (IP5F)	124
2.2.4.6. Inventario global de personalidad (IGP)	125
2.2.4.7.Inventario big five (BFI)	126
Bibliografía capítulo 2	130
CAPÍTULO 3. MUESTRA E INSTRUMENTOS DE MEDIDA	146
3.1. Selección de las muestras	150
3.2. Instrumentos de medición	153
3.2.1. Trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue)	157

3.2.1.1. Trait emotional intelligence (TEI)	157
3.2.1.2. Desarrollo del trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue)	158
3.2.1.3. Descripción e interpretación de las dimensiones y competencias objeto de estudio	160
3.2.1.3.1. Análisis de las dimensiones	160
3.2.1.3.2. Análisis de las competencias	162
3.2.1.4. Ventaja del TEIQue sobre otros cuestionarios	173
3.2.1.5. Relación del TEI y los rasgos de la personalidad	176
3.2.2. Big five inventory (BFI)	178
3.2.2.1. Big five inventory: a 10 Items	179
3.2.2.2. Descripción e interpretación de los rasgos de la personalidad	180
3.2.2.3. Ventajas del big five inventory sobre otros cuestionarios que estudian los rasgos de la personalidad	186
Bibliografía capítulo 3	189
CAPÍTULO 4. RESULTADOS	200
4.1. Análisis exploratorio	203
4.1.1. Análisis descriptivo	204
4.1.1.1. Análisis descriptivo en competencias emocionales	204
4.1.1.2. Análisis descriptivo en dimensiones e inteligencia emocional global	214

4.1.1.3. Análisis descriptivo en rasgos de la personalidad	218
4.1.2. Análisis de normalidad	223
4.1.2.1. Análisis de normalidad en competencias emocionales	224
4.1.2.2. Análisis de normalidad en dimensiones e inteligencia emocional global	227
4.1.2.3. Análisis de normalidad en rasgos de la personalidad	229
4.2. Análisis confirmatorio	231
4.2.1. Test no paramétrico	232
4.2.1.1. Test no paramétrico en competencia emocionales	233
4.2.1.2. Test no paramétrico en dimensiones e inteligencia emocional global	235
4.2.2. Test paramétrico	237
4.3. Análisis de impacto	240
4.4. Discusión de resultados	244
 Bibliografía capítulo 4	 252
 CONCLUSIONES	 256
 BIBLIOGRAFÍA GENERAL	 263
 ANEXO	 296

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Instrumentos de medidas de Inteligencia Emocional	99
Tabla 2. Instrumentos de medida de Rasgos de la personalidad	120
Tabla 3. Características demográficas de muestra de estudiantes	151
Tabla 4. Características demográficas de muestra de profesionales	152
Tabla 5. Estadísticos descriptivos. Competencias emocionales en Estudiantes	205
Tabla 6. Estadísticos descriptivos. Competencias emocionales en Profesionales	207
Tabla 7. Estadísticos descriptivos. Dimensiones e Inteligencia Emocional Global en Estudiantes	215
Tabla 8. Estadísticos descriptivos. Dimensiones e Inteligencia Emocional Global en Profesionales	216
Tabla 9. Estadísticos descriptivos. Rasgos de la Personalidad en Estudiantes	219
Tabla 10. Estadísticos descriptivos. Rasgos de la Personalidad en Profesionales	220
Tabla 11. Análisis de Normalidad. Competencias emocionales. Estudiantes	225
Tabla 12. Análisis de Normalidad. Competencias emocionales. Profesionales	227

Tabla 13. Análisis de Normalidad. Dimensiones. Estudiantes	228
Tabla 14. Análisis de Normalidad. Dimensiones. Profesionales	229
Tabla 15. Análisis de Normalidad. Rasgos de la personalidad. Estudiantes	230
Tabla 16. Análisis de Normalidad. Rasgos de la personalidad. Profesionales	231
Tabla 17. Comparación niveles de competencia emocional. Estudiantes y Profesionales	234
Tabla 18. Comparación niveles de dimensiones. Estudiantes y Profesionales	236
Tabla 19. Diferencias de medias. Rasgos de la Personalidad. Estudiantes y Profesionales	239
Tabla 20. Resultados sobre déficit de estudiantes. Inteligencia Emocional	240
Tabla 21. Resultados sobre déficit de estudiantes. Rasgos de la personalidad	242

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Teoría de la Prospectiva	15
Figura 2. Teoría Heurística	31
Figura 3. Relación IE y Rasgos de las Personalidad con el comportamiento financiero	40
Figura 4. Sesgos Emocionales	44
Figura 5. Rasgos de la Personalidad	56
Figura 6. Niveles de Inteligencia Emocional	89
Figura 7. Modelo de Inteligencia Emocional propuesto por Goleman, Boyatzis y McKee	90
Figura 8. Instrumentos de medidas basados en el modelo de habilidades sociales de Salovey y Mayer	101
Figura 9. Instrumentos de medidas basados en el estado actual del conocimiento sobre funcionamiento emocional, social y laboral	106
Figura 10. Ficha técnica de la muestra	153
Figura 11. Dimensiones de inteligencia emocional y competencias emocionales	155
Figura 12. Interpretación de competencias emocionales	172

Figura 13.Rasgos de la Personalidad y principales características	185
Figura 14.Metodología aplicada	203
Figura 15.Histogramas de Competencias Emocionales de estudiantes y profesionales	209
Figura 16.Histogramas de dimensiones e Inteligencia Emocional Global de estudiantes y profesionales	217
Figura 17.Histogramas de Rasgos de la Personalidad de estudiantes y profesionales	221



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

INTRODUCCIÓN



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el impacto de la inteligencia emocional y los rasgos de la personalidad en el comportamiento financiero de los estudiantes universitarios de Turismo.

Los motivos para emprender esta investigación son varios. En primer lugar, tenemos en cuenta que uno de los principales motores de la economía es la industria del turismo. En este sentido, cabe resaltar la importancia de que los estudiantes universitarios de turismo tengan una formación lo más completa posible, en la que no sólo obtengan conocimientos técnicos sino también adquieran habilidades sociales y personales. A ello, debe sumarse el desarrollo en mayor medida de su inteligencia emocional (IE), preparándolos de este modo mejor para su futuro, aportándoles mayor cualificación para trabajar dentro de su sector. En segundo lugar, cabe mencionar que en el contexto de la gestión financiera existen diversas series de patrones de comportamiento que pueden inducir en el proceso de toma de decisiones.

Si nos centramos en el campo teórico del comportamiento financiero, hay que decir que su finalidad es comprender los sesgos de comportamiento en la toma de decisiones. De acuerdo con Mullainathan y Thaler (2000), el comportamiento financiero estudia cómo la combinación de conceptos psicológicos, sociológicos y económicos puede explicar lo que sucede en la economía real, en la que los agentes económicos presentan limitaciones al ejercicio de plena racionalidad.

En tercer lugar, atendiendo a los estudios previos de Goleman (1998), Law, Wong y Song, (2004) y Downey, Lee y Stough (2011) podemos afirmar que altos niveles de IE conducen a un rendimiento superior de los empleados. En concreto, en el sector turístico diversos autores han señalado también la influencia positiva de la IE en el desarrollo laboral. Por ejemplo, Kim y Agrusa (2011) descubrieron que la IE puede influir en la manera de afrontar las distintas situaciones en los empleados del sector. En este sentido, los educadores y empresarios tienden en la actualidad a defender que las habilidades técnicas por sí mismas no hacen un empleado productivo mientras que la IE sí es un factor determinante en el éxito de una empresa (Caruso y Wolfe, 2001; Carmeli, 2003; Langhom, 2004).

Los trabajos de investigación previos han demostrado, además, que los niveles de IE entre los estudiantes y los profesionales del sector no coinciden. Scott-Halsell y Blum (2007) concluían que los estudiantes de Turismo no tenían un nivel suficiente de IE para ser líderes con éxito. Más tarde, Scott-Halsell, Blum y Huffman (2008) concluyeron en su investigación que los profesionales del sector turístico no tenían niveles medios superiores de IE. Sin embargo, Scoot-Halsell, Blum y Huffmann (2011) sí detectaron diferencias significativas entre los profesionales del sector turístico y los estudiantes universitarios de turismo en todas las áreas de la IE. Siguiendo esta misma línea, Fernández-Gámez, Rosales-Pérez, Molina-Gómez y Mora-Lucena (2018) también observaron dichas diferencias y propusieron

técnicas de aprendizaje experiencial como el outdoor training con el objetivo de desarrollar la IE de los estudiantes.

Por otra parte, la revisión de la literatura confirma que la IE tiene un impacto significativo en las decisiones del inversor y que desempeñan un papel vital en la selección de valores. Tavin, Sufyan y Hasan (2016) confirmaron que la IE y las competencias emocionales tienen un impacto significativo sobre la decisión del inversor. Si analizamos las aportaciones de Haigh y List (2005) podemos entender que los profesionales, a menudo, muestran los mismos sesgos que los estudiantes de finanzas, pero también que los profesionales pueden tener sesgos más fuertes que los no profesionales. Así mismo, Durand, Newby, Sanghani (2008) demostraron que las decisiones del inversor y el rendimiento de su cartera están directamente relacionados con los rasgos de la personalidad, los rasgos psicológicos de género, los rasgos de personalidad de preferencia por la innovación y la propensión al riesgo. Tauni, Fang e Iqbal (2017), también comprobaron que las decisiones del inversor estaban directamente relacionadas con sus niveles en los rasgos de su personalidad.

Como consecuencia de las conclusiones obtenidas por la literatura previa, entendemos que los niveles de IE y los rasgos de la personalidad influyen en las decisiones financieras tanto de estudiantes como de profesionales. También que los profesionales tienen mayores niveles de IE y de rasgos de la personalidad respecto a los estudiantes, y que esta ventaja se verifica en

determinados sectores económicos, entre ellos en el de turismo. No obstante lo anterior no existen investigaciones previas que hayan determinado en qué sesgos de comportamiento financiero incurren los estudiantes debido al referido déficit que presentan respecto a profesionales.

Con objeto de conocer el impacto de la IE y los rasgos de la personalidad en el comportamiento financiero de los estudiantes de turismo, deseamos contrastar en primer lugar, si existen diferencias significativas en los niveles de IE y en los rasgos de la personalidad entre estudiantes y profesionales. En segundo lugar, queremos conocer si las diferencias detectadas en competencias emocionales y en rasgos de la personalidad están relacionadas con sesgos del comportamiento financiero. Por último, queremos identificar el sentido del impacto de las diferencias entre estudiantes y profesionales en los distintos sesgos de comportamiento financiero que hayan resultado identificados.

Para resolver estas cuestiones de investigación hemos seleccionado, de una parte, una muestra de 102 estudiantes seleccionados aleatoriamente de entre aquellos que han superado el 80% de las asignaturas del Grado de Turismo en la Universidad de Málaga. De otra parte, hemos seleccionado una muestra aleatoria de 50 profesionales del sector turístico, concretamente de entre aquellos que desarrollan su actividad dentro del área financiera. De las muestras objeto de estudio se ha obtenido información sobre sus niveles de IE y de rasgos de la personalidad mediante tests especializados.

Posteriormente, se han aplicado técnicas estadísticas paramétricas y no paramétricas con objeto de detectar los niveles de competencias emocionales y de rasgos de la personalidad en los que existen diferencias entre estudiantes y profesionales. Finalmente, dichas diferencias han sido asociadas a sesgos de comportamiento financiero, lo que nos ha permitido determinar en qué aspectos de la IE y de los rasgos de la personalidad de los estudiantes de turismo se debe incidir para mejorar su capacitación profesional.

Conforme a lo expuesto anteriormente, la presente tesis doctoral cuenta con la siguiente estructura. En el capítulo 1 se lleva a cabo una revisión de la literatura previa, realizando un análisis de las distintas teorías del comportamiento financiero, de la literatura relacionada con la IE, y de la relacionada con los rasgos de la personalidad. Finalmente, hemos realizado un breve análisis sobre el comportamiento financiero tanto en estudiantes como en profesionales. En el capítulo 2 prestamos especial atención a la metodología, haciendo un análisis de la importancia y de los distintos instrumentos de medida tanto de la IE como de los rasgos de la personalidad. En el capítulo 3 se informa sobre la muestra y sobre las variables objeto de estudio, dejando constancia de los distintos instrumentos de medición y su idoneidad de utilización en función de los objetivos perseguidos. Por su parte, en el capítulo 4 se detallan los resultados obtenidos en la presente investigación.

El estudio finaliza con una discusión sobre los resultados obtenidos, comparándolos con los de la literatura previa y recogiendo las conclusiones más importantes así como las futuras líneas de investigación que sugerimos a partir de los resultados obtenidos.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 1

REVISIÓN DE LA LITERATURA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

La Teoría de los Mercados Eficientes (EMH) de Fama (1965), enmarcada en la teoría financiera tradicional, situó la racionalidad como elemento definitorio en la toma de decisiones financieras. La EMH defendía que los precios recogen toda la información disponible del producto y que existe un equilibrio entre la rentabilidad y el riesgo. Asimismo, esta teoría considera que los inversores son seres racionales, capaces de procesar toda la información relevante de manera eficiente e insesgada.

Los teóricos de la racionalidad perfecta suponen que los individuos tienen una consistencia lógica entre medios y fines, es decir, asumen la posibilidad de optimizar en el momento que el individuo decide y a medida que pasa el tiempo. También estiman que existe un orden de preferencias sobre el cual el individuo puede maximizar la utilidad derivada de los resultados de sus decisiones, sea en un contexto de certeza, en uno de riesgo o en uno incierto (Von Neumann y Morgenstern, 1944; Savage, 1954).

El primero en cuestionar la perfecta racionalidad en la toma de decisiones financieras fue Simon (1955) introduciendo el concepto de racionalidad limitada, entendido como aquellas limitaciones cognitivas relativas tanto al conocimiento como a la capacidad de un individuo durante su toma de decisiones. Con ello pretendía realizar ciertas aportaciones para la construcción de una teoría del comportamiento centrándose en el proceso de elección entre diversas opciones por parte de

un individuo o grupo de individuos en un contexto organizativo.

A su vez, la teoría económica de la empresa y la teoría de la administración (Simon, 1955) intentan lidiar con el comportamiento humano en situaciones en las que es considerado "intencionalmente" racional.

Los inversionistas actúan de manera irracional, teniendo en cuenta que la inversión es un proceso de toma de decisiones, de carácter complejo, en el que las personas se guían por sus conocimientos, sensaciones, opiniones de terceros, análisis de datos, estudio de información relevante y cálculo de riesgo. En este sentido, es lógico que conceptos de la psicología y la sociología se introduzcan en las finanzas y la economía para crear lo que conocemos como el comportamiento financiero, entendido como una corriente relativamente nueva dentro de la economía financiera, que estudia cómo afecta la psicología humana y la racionalidad a la toma de decisiones financieras.

Esta subdisciplina incorpora el comportamiento del inversor en los modelos de los mercados financieros, considerando que tiene un impacto significativo en el proceso real de toma de decisiones de inversión, y detectando que estas decisiones no son tan racionales como afirmaba la teoría financiera tradicional (Blasco y Ferreruela, 2017)

Igualmente, y en el ámbito del comportamiento financiero, Thaler y Barberis (2002) incorporan como principios básicos tanto la psicología como los límites de

arbitraje, siendo éstos últimos considerados como operaciones realizadas para sacar ventaja de las situaciones de ineficiencia en los mercados.

Un análisis del marco conceptual en el que se desarrollan los estudios sobre comportamiento financiero nos ha permitido determinar que dicho comportamiento aglutina los siguientes elementos: La teoría prospectiva, que se ocupa de cómo los individuos manejan el riesgo y la incertidumbre; la teoría heurística, basada en las estrategias, métodos y criterios usados para hacer más sencilla la solución de problemas difíciles; la teoría de las emociones, consideradas como aquellos sentimientos que conducen a tomar una decisión, destacando aquéllos que ponen de relieve que las conductas de los inversores se ven influidas tanto por cuestiones relacionadas con los sentimientos como con la personalidad; y por último, los rasgos de la personalidad, al entender que el proceso de decisión de inversión de un individuo se basa en una compleja combinación de características demográficas y características personales, siempre teniendo en cuenta que estos elementos no actúan de manera aislada sino que interaccionan entre ellos.

1.1. TEORÍA DE LA PROSPECTIVA

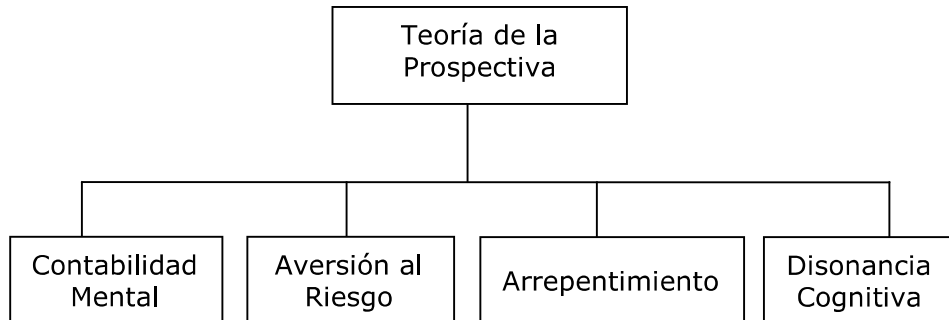
La teoría de la prospectiva analiza cómo las personas valoran el potencial de obtener pérdidas o ganancias a través de la información disponible del inversor. Todo ello, le lleva al individuo a definir a partir de qué punto cambia

la tendencia de pérdidas a ganancias (Kahneman y Tversky, 1979), es decir, explica el comportamiento humano al evaluar el riesgo en situaciones de incertidumbre.

Kahneman y Tversky (1979), por su parte, hablan del "efecto de certeza" como aquél en el que los individuos dan mucho más peso a los resultados que se perciben con más certidumbre que a aquellos que se consideran menos probables. El argumento principal de esta teoría se basa en que el individuo suele pensar en resultados probables en términos relativos a un punto de referencia y no a un estado final. Esto es lo que se conoce como el "efecto de encuadre", es decir, los inversores eligen entre las diversas opciones en términos de ganancias y pérdidas relativas a un punto específico de referencia.

Otro establecimiento de la teoría prospectiva es la función de valor. Los inversores evalúan sus ganancias o pérdidas en base a una función en forma de "S", en la cual se puede observar que los inversores se sienten mejor cuando consiguen más ganancias y se sienten peor cuando éstas son menores (Kahneman y Tversky, 1979).

Según Virigineni y Rao (2017), hay un extenso catálogo de trabajos sobre las diferentes heurísticas y sesgos que predominan en el comportamiento de los individuos frente a la toma de decisiones financieras. La Figura 1 detalla algunos de estos sesgos.

Figura 1. Teoría de la Prospectiva

Fuente: Elaboración propia.

1.1.1. LA CONTABILIDAD MENTAL

La contabilidad mental se considera como un sesgo en la inversión, y se refiere a una tendencia de las personas a dividir en una especie de cajas mentales el dinero, según sea empleado. Es decir, los inversores establecen distintas categorías mentales para la localización de su dinero dependiendo de su origen y del objetivo que se plantean en lugar de velar por la rentabilidad total (Thaler, 1985).

Thaler (1999) ratifica en su estudio que la contabilidad mental es un conjunto de operaciones cognitivas que utilizan los individuos para categorizar, evaluar y codificar las actividades financieras y considera que no todo el dinero es procesado de la misma manera.

Para ello, el autor distingue tres fases de la contabilidad mental: primero, el individuo capta cómo se perciben y experimentan los resultados, se toman las decisiones y posteriormente, se evalúan. En segundo lugar, el individuo asigna las actividades a cuentas específicas y realiza un seguimiento de la entrada y salida de fondos de cada actividad específica. Por último, debido a que las cuentas se pueden balancear diariamente, mensualmente o anualmente, el individuo se preocupa por la frecuencia con la que se evalúan las cuentas.

Desde la primera aproximación de Thaler (1985), distintos autores iniciaron un proceso de investigación en el tema en el cual aparecen distintas actividades financieras en las que se representa la contabilidad mental. Shefrin y Statman (1994) argumentaron que los inversionistas individuales piensan naturalmente en términos de tener una parte "segura" de su cartera protegida contra el riesgo a la baja y una parte "con riesgo" que está diseñada para tener la oportunidad de obtener rentabilidad al alza. Por su parte, Heath y Soll (1996) explican la relación existente entre las decisiones de los consumidores y la contabilidad mental. En este sentido, proponen que los individuos crean distintas cuentas mentales antes de tomar decisiones financieras de modo que separan la riqueza en cuatro cuentas que corresponden al ingreso dentro del hogar, al ingreso futuro, a los activos líquidos y al riesgo regular.

Shiller (1997), en su estudio sobre las actitudes del público hacia la inflación, concluyó que los inversores colocan sus empresas en compartimentos mentales

aislados arbitrariamente, que responden de manera independiente ante distintas situaciones de la especulación, y que éstas dependen de en qué compartimento se encuentran. Siguiendo esta línea, Shiller (1999) concluye que la contabilidad mental representa la inclinación de los individuos a colocar eventos particulares en cuentas mentales distintas basadas en atributos superficiales en lugar de mirar el panorama general. En la conferencia anual "The Association for Investment Management and Research" (2002), Statman M. argumentaba que las personas tienen una tendencia a compartimentar los beneficios que utilizan para la seguridad a la baja de los activos. Brunel (2003) analizó la posible aplicación de la cartera de financiamiento del comportamiento de Statman para ayudar a los inversores y a sus asesores a formular una asignación estratégica de activos adecuada, proponiendo cuatro posibles objetivos de inversión fundamentales que los inversores deben priorizar y entre los cuales deben asignar el 100% de su riqueza. Posteriormente, diseña subcarteras específicamente creadas para cumplir con cada uno de estos objetivos. La asignación estratégica global de activos se deriva de la agregación de éstas en un solo conjunto.

Por su parte, Rockenbach (2004) ratificó la importancia de la contabilidad mental en la toma de decisiones financieras. Su novedad radica en mostrar la relevancia de la contabilidad mental en un entorno de precios de opciones. La claridad del resultado es especialmente significativa a partir de tres aspectos que

son bastante desfavorables para la contabilidad mental. Primero, en un marco experimental, los factores psicológicos como el autocontrol y la ética de la deuda, considerados posibles causas de la contabilidad mental, se reducen en gran medida. En segundo lugar, el precio de las opciones sin arbitraje es una fuerza extremadamente significativa en esta configuración, ya que es la única estrategia de inversión óptima para cada inversor con una creciente utilidad para el dinero, independientemente de la actitud de riesgo específica. En tercer lugar, los inversores pudieron ganar una experiencia de inclinación considerable.

Años más tarde, Das, Markowitz, Scheid y Statman (2010) desarrollaron una estructura de cartera para la contabilidad mental que une la teoría de la cartera de media-variación de Markowitz (MVT) y la teoría de la cartera de comportamiento de Shefrin y Statman (BPT) en un nuevo marco de contabilidad mental. Las características del marco de contabilidad mental incluyen una estructura de portafolios, una definición de riesgo como la probabilidad de no alcanzar el nivel de umbral en cada cuenta mental, y actitudes hacia el riesgo que varían según la cuenta.

Llegados a este punto, podríamos decir que una de las posibles consecuencias de la contabilidad mental sería la existencia de carteras muy poco diversificadas que ignoran las correlaciones entre los activos seleccionados para cubrir cada objetivo en las diferentes cuentas que las forman (Thaler, 2017).

1.1.2. AVERSIÓN AL RIESGO

La aversión al riesgo es la desconfianza que manifiesta el individuo a aceptar una oferta con un resultado incierto frente a otra oferta con un resultado menos rentable pero más seguro (Rabin y Thaler, 2001). Es decir, un inversor puede rechazar la probabilidad de ganar por el riesgo que implica obtenerla.

Una de las primeras investigaciones sobre la aversión al riesgo parte de Kahneman y Tversky (1979) afirma que las personas infraponderan los resultados que son meramente probables en comparación con los resultados que se obtienen con certeza. Esta tendencia, llamada efecto de certeza, contribuye a la aversión al riesgo en las elecciones que involucran ganancias seguras y al riesgo de buscar en elecciones que involucran pérdidas seguras.

Además Kahneman y Tversky (1979) tienen en cuenta el efecto de aislamiento, tendencia que conduce a tener preferencias inconsistentes cuando la misma opción se presenta en diferentes formas. Asimismo, desarrollan una teoría alternativa de elección en la que el valor se asigna a las ganancias y pérdidas en lugar de a los activos finales y en el que las probabilidades se reemplazan por ponderaciones de decisión. Centrándonos en la función de valor, ésta es normalmente cóncava para ganancias, comúnmente convexa para pérdidas y generalmente es más pronunciada para pérdidas que para ganancias. Los pesos de decisión suelen ser más bajos que las

probabilidades correspondientes, excepto en el rango de probabilidades bajas. En este sentido, el juego o los seguros pueden resultar más atractivos por la sobreponderación de bajas probabilidades (Kahneman y Tversky, 1979).

Tversky y Kahneman (1991) enunciaron la hipótesis de la utilidad esperada, un concepto de la teoría económica de juegos que afirma que las personas escogen la alternativa que consideran más útil de entre las disponibles para afrontar una situación concreta. Es decir, cuando no se tienen claros cuáles van a ser los resultados, se tiende a escoger las recompensas seguras frente a otras menos probables aunque el valor de las primeras sean inferior. La tendencia de algunos inversionistas a aferrarse a sus acciones perdedoras, impulsada por la teoría de la prospectiva y la contabilidad mental, crea un margen entre el valor fundamental de una acción y su precio de equilibrio, así como una reacción insuficiente del precio a la información. La convergencia de la propagación, derivada de la evolución aleatoria de los valores fundamentales y la actualización de los precios de referencia, genera precios de equilibrio predecibles que pueden interpretarse como que poseen un impulso (Grinblatty Han, 2005).

Usando una combinación de comportamientos que se encuadra en el ámbito de la psicología, Benartzi y Thaler (1995) enunciaron lo que denominaron como “aversión miope a las pérdidas”. Teniendo en cuenta que la aversión a las pérdidas hace referencia a la tendencia que tienen los inversores de ponderar pérdidas con un

mayor peso que las ganancias, los autores añadieron el adjetivo miope refiriéndose a que los inversores parecen preocuparse por la posibilidad de tener pérdidas a corto plazo a pesar de pensar a largo plazo. Para poder llegar a ésta conclusión usaron una explicación basada en dos conceptos de comportamiento. Primero, se supone que los inversores son "reacios a la pérdida", lo que significa que son claramente más sensibles a las pérdidas que a las ganancias. En segundo lugar, se supone que incluso los inversores a largo plazo evalúan sus carteras con frecuencia. Por lo tanto, la aversión a la pérdida miópica es la combinación de una mayor sensibilidad a las pérdidas que a las ganancias y una tendencia a evaluar los resultados con frecuencia (Thaler, Tversky, Kahneman y Schwartz, 1997). Así mismo demostraron que dos implicaciones de la aversión a la pérdida miópica pueden probarse experimentalmente. De un lado, los inversores que muestran aversión a la pérdida miope estarán más dispuestos a aceptar riesgos si evalúan sus inversiones con menos frecuencia, y de otro, si todos los pagos aumentan lo suficiente como para eliminar pérdidas, los inversionistas aceptarán más riesgos.

Si analizamos las características de los economistas, su heterogeneidad es ampliamente reconocida pero poco se sabe sobre los factores que la causan, lo que ha generado que a lo largo de las décadas hayan surgido diversas investigaciones en este sentido. Hopfensitz y Wranik (2008) examinaron el sesgo de comportamiento conocido como aversión a la pérdida miope y los factores ambientales y psicológicos que conducen a diferentes

reacciones de comportamiento. Ambos autores concluyeron que la aversión a la pérdida miópica no es un fenómeno general pero que las diferencias individuales estables conducen a diferentes evaluaciones y reacciones emocionales con respecto a la retroalimentación. Además, consideraron que cada economista se caracteriza por sus propias evaluaciones, rasgos y estrategias.

Por otro lado, Barberis, Huang y Santos (2001) estudiaron los precios de los activos en una economía donde los inversores obtienen utilidad directa no sólo del consumo sino también de las fluctuaciones en el valor de su riqueza financiera. Pudieron comprobar que los inversores son reacios a la pérdida por estas fluctuaciones y el grado de aversión a la pérdida depende de su rendimiento de inversión anterior. Además, diseñaron un modelo que está influenciado por la teoría prospectiva y por la evidencia experimental sobre cómo los resultados anteriores afectan la elección arriesgada. Concluyeron que la aversión al riesgo de los agentes inversores va cambiando a lo largo del tiempo a partir del desempeño de sus inversiones. Esto da lugar a que los precios sean más volátiles que los dividendos subyacentes lo que, junto con la aversión a la pérdida de los inversores, conduce a la existencia de la prima de capital.

Años más tarde, Carnevale (2008) llevó a cabo un estudio donde examinó el marco de decisión y el efecto negociador en una negociación bilateral. Para ello, desarrolló una simulación en la que los negociadores trataron a un oponente programado e hicieron ofertas y contraofertas en tres temas que diferían en valor. Los

resultados obtenidos concluyeron que la aversión a la pérdida se deriva de la pérdida colectiva prospectiva, es decir, las personas con afecto positivo pueden querer evitar la pérdida conjunta y esto podría llevarlas a una mayor cooperación.

Con el fin de comprobar si los agentes son adversos al riesgo, Gill y Prowse (2012) desarrollaron una novedosa tarea de esfuerzo real computarizada, basada en mover los controles deslizantes a través de una pantalla. Afirmaron que un agente es adverso al riesgo en torno a su punto de referencia basado en las expectativas para aclimatarse a la elección endógena. En su estudio, también encontraron evidencia significativa de este efecto de desaliento y usaron el método de Momentos Simulados para estimar la intensidad de la aversión al riesgo en promedio y la heterogeneidad en la aversión al riesgo en toda la población.

Debido a la necesidad de conocer si la aversión al riesgo mejora el rendimiento cognitivo, Yechiam y Hochman (2013) examinaron si los efectos de las pérdidas en el rendimiento podrían ser modulados por dos procesos alternativos: un efecto de atención que conduce a una mayor sensibilidad a los incentivos de tareas y un efecto relacionado con el contraste. Los resultados que obtuvieron muestran que las pérdidas mejoran el rendimiento incluso cuando el rendimiento mejorado va en contra de las predicciones de aversión a las pérdidas. Estos hallazgos indican que tanto la atención como los procesos basados en el contraste están implicados en el

efecto de las pérdidas en el rendimiento y que un efecto positivo de las pérdidas en el rendimiento no equivale a una aversión a la pérdida.

Estudios previos sobre la aversión a la pérdida en decisiones bajo riesgo han dado resultados mixtos. Las pérdidas parecen ser mayores que las ganancias en algunas configuraciones, pero no en otras. Ert y Erev (2013) llevaron a cabo un estudio con el fin de aclarar estos resultados destacando seis manipulaciones experimentales que tienden a aumentar la probabilidad del comportamiento predicho por la aversión a la pérdida. Estas manipulaciones incluyen: (1) el encuadre de la alternativa segura como el status quo, (2) asegurar que el patrón de elección predicho por la aversión a la pérdida maximice la probabilidad de resultados positivos (en lugar de cero o negativos), (3) el uso de altos pagos nominales (numéricos), (4) el uso de altas apuestas, (5) la inclusión de perspectivas de riesgo altamente atractivas que crean un efecto de contraste y (6) el uso de experimentos largos en los que no se proporciona retroalimentación y en los que el cálculo de los valores esperados es difícil. Los resultados muestran la posibilidad de aprender en ausencia de retroalimentación. Por lo tanto, si el comportamiento no es costoso, se tiende a seleccionar estrategias simples como "maximizar el peor resultado" lo que implica la "aversión a la pérdida". Desde este punto de vista empírico, la gran mayoría de los investigadores emplean sus esfuerzos en tratar de demostrar que existen anomalías en relación a la eficiencia del mercado.

1.1.3. SESGO DE ARREPENTIMIENTO

En el ámbito financiero y económico, los sesgos de comportamiento se refieren a la tendencia de la toma de decisiones que llevan a elegir una opción financiera irracional causada por un razonamiento cognitivo defectuoso y un razonamiento influenciado por las emociones (Pompian, 2012). Dentro de ellos, el sesgo de aversión al arrepentimiento se caracteriza por una predisposición apasionada en la que los individuos tienden a abstenerse de adoptar decisiones que provocarán una actividad por temor a que la elección resulte ineficaz.

Los sesgos de arrepentimiento se podrían definir como el temor a las consecuencias negativas de omisiones o errores. Es decir, están asociados a la emoción relativa al arrepentimiento cuando los inversores se dan cuenta, tras haber realizado la inversión, que hubiesen obtenido mejores resultados simplemente si hubiesen evitado la compra de las acciones que les ha provocado pérdidas. Todo ello les genera un sentimiento de decepción que les lleva a optar por una decisión poco amistosa y arriesgada o por opciones de inversión de alto riesgo (Virigineni y Rao, 2017).

Tversky y Khaneman (1979) estudian el sesgo del arrepentimiento dentro de su enunciado sobre la teoría prospectiva. Por su parte, Ferris, Haugen y Makhija (1988) llevaron a cabo un estudio en el que compararon dos modelos de negociación en acciones: la conocida hipótesis de venta de pérdidas y ganancias y "el efecto de

disposición". De acuerdo con este efecto, los inversores se mostraban reacios a tener pérdidas pero estaban ansiosos por obtener ganancias.

Por su parte, Landman (1993) aborda preguntas clave sobre la naturaleza del arrepentimiento: Para ello, recurre a fuentes casi tan multifacéticas como la experiencia en sí misma, incluyendo psicología, economía, filosofía y antropología, así como obras clásicas de literatura. En su estudio muestra cómo el arrepentimiento difiere de otras emociones como la decepción, el remordimiento y la culpa. Y aunque en el ámbito económico el arrepentimiento se ha concebido tradicionalmente como un estado ilógico gobernado por la emoción y que mantiene al individuo atrapado en el pasado, Landman (1993) llega a revelar ciertos beneficios significativos generados por esta emoción. En este sentido, argumenta que el arrepentimiento es un proceso dinámico y cambiante de forma que sólo si nos rendimos ante el arrepentimiento, podemos finalmente trascenderlo. Además, si conseguimos transformar el arrepentimiento lograremos transformar el yo.

Igualmente, la teoría del arrepentimiento (Bell, 1983) postula que aprender sobre el resultado de una alternativa perdida crea la posibilidad de experimentar arrepentimiento. En una elección entre un resultado determinado y una apuesta con un valor esperado similar, la teoría del arrepentimiento predice lo siguiente: los tomadores de decisiones tendrán más probabilidades de elegir el resultado concreto cuando esperan que no aprenderán en el resultado de la apuesta que cuando

esperan que sí lo harán. La diferencia en la aversión al riesgo entre estas dos condiciones de retroalimentación es una medida de la aversión al arrepentimiento.

Larrick y Boles (1995) se centraron en examinar cómo la expectativa de recibir retroalimentación sobre una alternativa perdida influye en las preferencias de riesgo de los negociadores. De acuerdo con la predicción de la teoría del arrepentimiento, encontraron que los sujetos eran más reacios a los riesgos en sus decisiones de negociación cuando no esperaban una retroalimentación sobre una alternativa arriesgada perdida. Como consecuencia, los negociadores que no esperaban retroalimentación sobre una alternativa arriesgada perdida tenían más probabilidades de llegar a un acuerdo en su negociación que los negociadores que sí la esperaban.

Si nos centramos en el exceso de confianza que caracteriza a gran parte de los inversores, se demuestra que este factor es el que les lleva en muchas ocasiones a realizar más transacciones de las que deberían, exponiéndose así a riesgos innecesarios (Odean, 1998). De este modo, se podría originar el efecto de disposición a partir de una creencia sesgada que les lleva a creer que perdedores eventualmente se recuperarán y que los ganadores probablemente experimentarán rendimientos negativos en los períodos subsiguientes.

Zeelenberg y Pieters (2007), por su parte, propusieron una teoría de la regulación del arrepentimiento, cuya idea central es evaluar de entre las

distintas opciones, qué respuestas psicológicas puede tener el individuo ante el resultado final, los sentimientos negativos que puedan ser consecuencias de elegir una opción equivocada y los positivos como consecuencia de una correcta elección. Esta teoría incorpora hallazgos e ideas hasta ahora dispersos de la psicología, economía y disciplinas relacionadas.

Es evidente que hay que tener en cuenta el comportamiento humano y las finanzas tradicionales para entender por qué los inversores se comportan de manera irracional o en ocasiones, no tienen en cuenta toda la información de la que disponen a la hora de tomar una decisión financiera. Razek (2011) concluyó que los inversores pueden no vender acciones que han bajado para evitar el arrepentimiento de haber realizado una mala inversión y la vergüenza de informar sobre la pérdida. Igualmente, queda demostrado que les puede resultar más fácil seguir a la multitud y comprar una acción popular.

1.1.4. DISONANCIA COGNITIVA

La disonancia conlleva una alteración de las creencias para ajustarse a las acciones pasadas. La disonancia cognitiva es entendida como la tendencia que tiene el inversor de evitar la incomodidad generada cuando tiene ideas, creencias y emociones contradictorias. Como consecuencia, el inversor obtiene una visión incompleta del mercado siendo capaz de mantener o incluso incrementar posiciones que debería eliminar por no

reconocer el error de haberlas comprado (Thayler 2017). En tal caso, el individuo sufre un conflicto psicológico que le genera un choque mental al descubrir que sus convicciones y sospechas no son correctas (Virigineni y Rao, 2017).

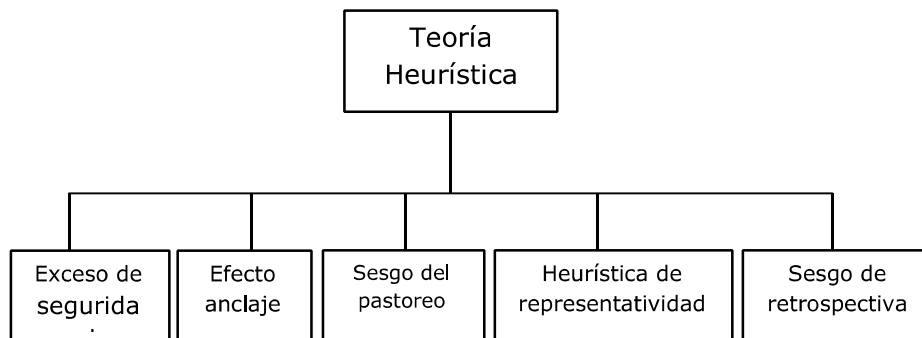
El concepto de disonancia cognitiva fue formulado por primera vez por Festinger (1957) quien plantea que al producirse esa incongruencia de ideas, creencias y emociones, la persona se ve automáticamente motivada para esforzarse en generar ideas y creencias nuevas. De esta forma, reduce la tensión hasta conseguir que el conjunto de sus ideas y actitudes encajen entre sí, constituyendo una cierta coherencia interna.

En el caso de los clientes, si se enfrentan a este tipo de disonancia pueden llegar a deshacer los efectos de una opción lamentada devolviendo incluso el producto adquirido. Powers y Jack (2013) examinaron cómo influían la disonancia emocional y la disonancia del producto en la frecuencia de devolución de un artículo. Tras su investigación, concluyeron que la relación entre ambas disonancias y la frecuencia de devolución del producto es positiva. Igualmente demostraron que el oportunismo del cliente y las barreras del cambio aumentan ambas dimensiones pero, por el contrario, las políticas liberales de retorno las reducen. Por su parte, el género y la marca de la tienda moderaban el vínculo entre las dos disonancias.

1.2. LA TEORÍA DE LA DECISIÓN HEURÍSTICA

Algunos investigadores de la psicología evolutiva consideran que los procesos heurísticos de decisión tienen su punto de partida en la evolución humana (Barrow, 1992). Cuando los inversores recopilan información intervienen factores mentales y emocionales difíciles de separar como el exceso de confianza, representatividad, anclaje, comportamiento de rebaño y sesgo de retrospectiva (Virigineni y Rao, 2017).

Las heurísticas son entendidas como reglas eficientes que suelen emplearse para formular juicios y tomar decisiones. Normalmente, su existencia implica centrar la atención en un aspecto específico de un problema complejo ignorando otros. Según Virigineni y Rao (2017), bajo la teoría de la decisión heurística, son cinco los sesgos que intervienen en la toma de decisiones de un inversionista, todos ellos basados en la incertidumbre y el riesgo. Dichos sesgos son: Exceso de seguridad, que alude a un método unilateral para echar un vistazo a una circunstancia; el anclaje, que se describe como las heurísticas implementadas al emitir juicios bajo incertidumbre; el sesgo del pastoreo, causado por la tendencia de los individuos que copian las acciones de un grupo grande independientemente de si tomarían la decisión individualmente o no; la heurística de representatividad, juicio basado en estereotipos; y el sesgo de retrospectiva, basado en la ocurrencia de un resultado que aumenta la probabilidad de ocurrencia percibida ex ante (Figura 2).

Figura 2. Teoría Heurística

Fuente: Elaboración propia.

1.2.1. EXCESO DE SEGURIDAD

Se considera el exceso de seguridad como la creencia del individuo de conocer más de lo que realmente sabe. Es un rasgo de los individuos que se consideran expertos, asumiendo más riesgo al mostrarse confiados respecto a sus juicios y predisposición a las ilusiones al creer lo que quieren creer (Ramírez, 2013). Dicho exceso de confianza se ve alimentado por la "ilusión de control" que Langer (1975) define como la expectativa de una probabilidad de éxito personal inapropiadamente más alta que la probabilidad objetiva.

El egoísmo y el optimismo (ver apartado 1.3.1.), de alguna forma, también intervienen en este exceso de confianza. Las personas tienden a considerar que sus propios atributos son más predictivos de los resultados

deseables y suelen mostrarse reticentes a creer que éstos están relacionados con eventos indeseables. Además, tienden a creer que van a sucederles cosas buenas en vez de malas (Pompian, 2017).

El exceso de confianza ha permanecido como un defecto oculto en la toma de decisiones gerenciales. Russo y Shoemaker (1992) centraron sus investigaciones en examinar los costes, los recursos y las causas que influyen en dicho exceso llegando a afirmar que aunque su presencia puede distorsionar la toma de decisiones, también puede servir a un propósito durante la implementación de la decisión.

Años más tarde, Bernardo y Welch (2001) explicaron que la confianza excesiva lleva a los empresarios a transmitir información privada valiosa al grupo dejándose llevar por un comportamiento aparentemente irracional. Barber y Odean (2000), por su parte, demuestran que el desempeño de la cartera está inversamente relacionado con la cantidad de operaciones. Gervais y Odean (2001) respaldan que la capacidad de los inversores es un buen indicador del exceso de confianza, ya que las carteras de inversión más grandes tienden a ser administradas por personas más experimentadas. En la misma línea, Ekholm y Pasternack (2008) afirman que el desempeño de los inversores más confiados se ve afectado por su comportamiento después de una noticia negativa.

Graham, Harvey y Huang (2009) vincularon el exceso de confianza y la frecuencia de negociación, detectando que los inversionistas demasiado confiados

tienden a percibirse a sí mismos como más competentes y, por lo tanto, están más dispuestos a actuar según sus creencias, lo que lleva a una mayor frecuencia de negociación.

Deaves, Lüders y Schröder (2010) obtuvieron como resultado de sus investigaciones que la mayor parte de los individuos muestra cierto grado de aprendizaje racional en el sentido de que amplían los intervalos de confianza después del fracaso tanto como lo reducen después del éxito. La experiencia en el mercado exacerba el exceso de confianza, principalmente a través del deterioro del conocimiento. Jaya (2014), por su parte, demostró que el exceso de confianza también prevalece en el mercado de valores.

1.2.2. EFECTO ANCLAJE

El efecto anclaje se produce cuando se confía demasiado en las informaciones iniciales encontradas a la hora de tomar decisiones (Thaler, 1985). Este sesgo puede llevar a los inversores a esperar que los beneficios de su cartera continúen en la línea con los que obtuvo históricamente pudiendo dar lugar a una falta de reacción ante cualquier cambio o imprevisto. El efecto de anclaje, por tanto, se describe como las heurísticas implementadas al emitir juicios bajo incertidumbre (Tversky y Kahneman, 1974).

Fisher y Statman (2000) afirmaron que el sesgo de anclaje implica la tendencia a anclar las estimaciones a

números salientes, incluso si estas cifras tienen poca o ninguna relevancia para las estimaciones. La Fundación Ford, por ejemplo, argumentó que las previsiones de mercado de las universidades y fundaciones en 1969 estaban ancladas en el nivel de crisis de 1929 aunque la crisis tiene poco que ver con los niveles futuros del mercado.

Por su parte, Mangot (2008) determinaba que existe un sesgo de anclaje que refleja la tendencia a concentrarse en un valor, pero que el anclaje también está presente en la psicología del oferente. Es el propio oferente el que tiene que decidir cuánto está dispuesto a pagar y los precios máximos recientes ingresarán como anclas.

Durante el proceso de la toma de decisiones, el anclaje se produce cuando se hace uso de un conjunto introductorio de datos para emitir un juicio resultante. Hay una inclinación que tiende a descifrar datos en torno al ancla y en la predicción numérica se realizan estimaciones partiendo de un valor inicial que se ajustará hasta llegar a la respuesta final (Rekik, Hachicha y Boujelbene, 2014).

1.2.3. SESGO DEL PASTOREO

El sesgo del pastoreo o de la manada es la tendencia de los individuos de copiar las acciones de un grupo grande, independientemente de si tomarían dicha decisión individualmente o no. La ausencia de distinción en la elección hace que los inversionistas tomen la decisión sin tener en cuenta las consecuencias (Ramírez, 2013).

El pastoreo podría considerarse, por tanto, como una tendencia opuesta al exceso de confianza con respecto a la eficiencia de la información (Virigineni y Rao, 2017). Al hablar de “arrear” nos referimos al hecho de que los inversionistas copian el comportamiento de otros ignorando su información personal y es esta actitud la que les dirige hacia una dirección común entrando y saliendo de los mercados como grupo (Nofsinger y Sias, 1999; Bikhchandani y Sharma, 2001).

Dicho comportamiento de manada entre los inversionistas puede venir impulsado por motivos racionales o irracionales y también pueden conducir a una tensión en el mercado al alejar los precios de los activos de sus valores justos, aumentando la volatilidad (Blasco, Ariza y Muñoz, 2012).

Varios estudios sobre el mercado de valores estadounidense han utilizado una medida de la dispersión transversal de los rendimientos de las acciones y han examinado la relación entre las mismas y la rentabilidad del mercado para analizar si existe un comportamiento de pastoreo. Por ejemplo, Christie y Huang (1995) y Chang, Cheng y Khorana (2000) se centraron en el análisis de dispersión de las series bursátiles. Gleason, Mathur y Peterson (2003) en los futuros de productos básicos negociados en las bolsas europeas. Gleason et al. (2004) sobre fondos negociados en bolsa. Demirer y Kutan (2006) y Tan, Chiang, Mason y Nelling (2008) sobre acciones chinas, y Demirer, kutan y Chen (2010) y

Taiwanese stocks, Chiang y Zheng (2010) en mercados bursátiles mundiales.

1.2.4. HEURÍSTICA DE REPRESENTATIVIDAD

La heurística de representatividad es la tendencia que tienen los individuos a clasificar las cosas en grupos pequeños que comparten. Al basarse únicamente en las similitudes que comparten, el razonamiento puede divergir de muchas maneras (Chan, Franel y Kothari, 2004). Y es esta representatividad la que hace que los individuos prevean regularmente el futuro de estimación de una acción (Tversky y Kahneman, 1974).

Esta heurística es un juicio basado en estereotipos (Shefrin, 2000) donde la representatividad es alta cuando una observación se ajusta al patrón (Goldberg y Nitzsch, 2001). Asimismo, afecta directamente en la decisión del inversor al evaluar las acciones ya que la evidencia apunta a un mercado que reacciona de manera sistemática a las noticias de ganancias extremas.

Boussaidi (2013) trató de explicar la reacción exagerada de los inversores por la heurística de representatividad. Guo (2013) examinó a través de un modelo analítico de un mercado de valores competitivo la supervivencia de estos operadores en competencia con los operadores racionales. Demostró que sin la presencia de operadores de ruido, los heurísticos serían expulsados del mercado por operadores racionales debido a su heurística de representatividad.

1.2.5. EL SESGO DE RETROSPECTIVA

El sesgo de retrospectiva es la tendencia a recordar selectivamente sólo nuestras visiones correctas del pasado a pesar de que fueran predecibles los acontecimientos ocurridos. Se trata de uno de los sesgos cognitivos más citados (Christensen-Szalanski y Beach, 1984). Cuanto más familiarizado esté el sujeto con la tarea, menor será el efecto del sesgo de retrospectiva (Christensen-Szalanski y Willham, 1991). El sesgo de retrospectiva se refiere, por tanto, a la ocurrencia de un resultado que aumenta la probabilidad de ocurrencia percibida ex ante.

Werth, Strack y Forster (2002) consideraron que el sesgo de retrospectiva es la tendencia de una persona a distorsionar un juicio previo tras conocer el resultado real de una situación o la respuesta correcta a una pregunta en la dirección de esta nueva información. En la literatura, el sesgo de la retrospectiva se ha discutido principalmente como un resultado inevitable de un "juicio bajo incertidumbre". Werth, Strack y Förster (2002) afirmaron que el sesgo de la retrospectiva se debe tanto a procesos conmemorativos como a procesos inferenciales. De esta forma, mientras que la certeza sobre el recuerdo es memorial y concierne a la experiencia del recuerdo, la certeza en el momento del juicio es inferencial y concierne al metaconocimiento del individuo ("Sé que lo sabía").

Pompian (2006), por su parte, concluía que los inversores financieros no tenían el poder de comprender el objetivo final de este sesgo. Son muchas las personas que

bloquean intuitivamente los recuerdos de malas elecciones de inversión revisando elecciones fructíferas a una velocidad que supera con creces sus resultados.

Por otro lado, Pezzo y Pezzo (2007) se plantearon si las personas se privarían de la oportunidad de aprender de sus errores en el futuro, dada la cantidad de investigaciones que hasta la fecha demostraban que las personas probablemente no serían capaces de asumir sus fallos. En este sentido, examinaron dos teorías algo contradictorias sobre el sesgo de la retrospectiva, el procesamiento defensivo y el pesimismo retroactivo, y propusieron un modelo de "creación de sentido motivado" como un posible camino común similar para los dos procesos. Para ello, centraron la atención en las implicaciones de cada proceso con respecto al aprendizaje de los errores de uno.

Por su parte, Cassar y Justin (2009) creían que los individuos que participan activamente en el desarrollo de su propia empresa exhibirían un sesgo retrospectivo al recordar sus experiencias de inicio. Además, observaron que aquellos que no lograban desarrollar su actividad de inicio en un negocio operativo mostraban un importante sesgo de retrospectiva con respecto a la probabilidad de formación de empresas.

Años más tarde, Hussain et al. (2013) estudiaron el sesgo de retrospectiva y la toma de decisiones de los inversores mediante el uso del efecto de selección de activos y el efecto de signo de retorno. Concluyeron que la relación global de error percibido (sesgo de retrospectiva)

se verifica con la confianza en el recuerdo y la confianza en la estimación. También confirmaban que los inversores tenían una visión retrospectiva y más confiada en su estimación y menos confiada en su recuerdo. Además, que no pudieron aprender de los errores anteriores y que no pudieron detectar sus errores en la estimación y el recuerdo.

El sesgo de retrospectiva, pues, puede comprometer la capacidad de comparar información nueva con expectativas previas, de modo que los individuos las confundan entre sí. Además, debido al sesgo de retrospectiva, los inversores pueden sufrir de exceso de confianza porque creen que son mejores pronosticadores de lo que realmente son (Virigineni y Rao, 2017).

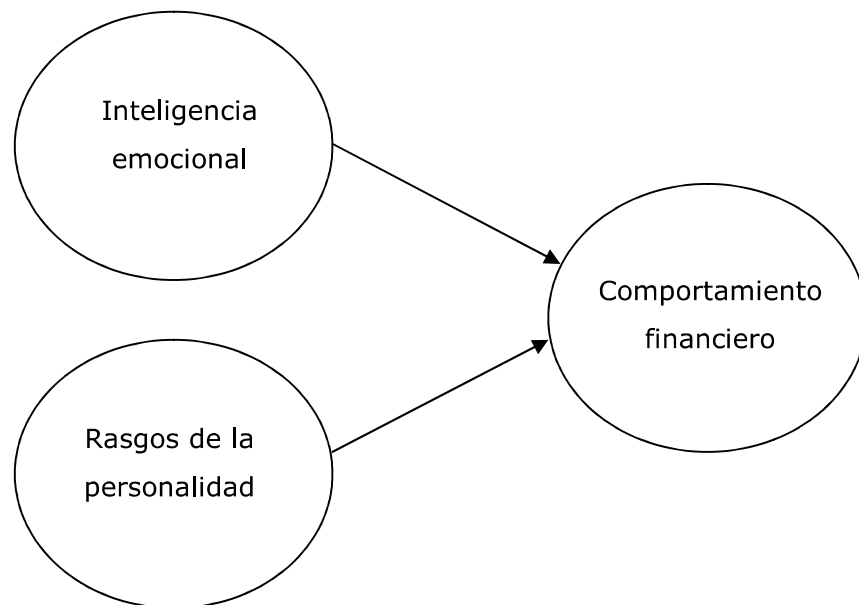
1.3. TEORÍAS MODERNAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Recientemente, y como respuesta a la solución de sesgos del comportamiento financiero, han aparecido dos criterios científicos, uno de ellos entorno a la teoría de las emociones (Loewenstein, 2000; Pompian, 2017; Munir, Yue, Ijaz, Zaidi y Hussain, 2018) y el segundo denominado rasgos de la personalidad (Fenton-O'Creevy, Nicholson, Soane y Williman 2005; Newby y Sanghani, 2008; Durand, Newby, Tant y Trepongkaruna, 2013; Tauni, Fang y Yousaf, 2015; Fréchette, Schotter y Trevino, 2017). Ambos enfoques tratan de dar una visión más moderna sobre el comportamiento financiero, de tal manera que

éste se puede explicar por la conjunción de ambos aspectos. De un lado los niveles de IE y de otro, por los rasgos de la personalidad.

Una ilustración de éste marco conceptual aparece en la figura 3.

Figura 3. Relación IE y Rasgos de la Personalidad con el Comportamiento Financiero.



Fuente: Elaboración propia.

1.3.1. TEORÍA DE LAS EMOCIONES EN EL COMPORTAMIENTO FINANCIERO

Históricamente, los economistas no han negado explícitamente la existencia y la importancia de las emociones, pero tradicionalmente lo han dejado fuera de sus análisis ya sea porque su influencia es percibida como transitoria y, por lo tanto, sin importancia, o porque se las considera demasiado impredecibles y complejas para ser compatible con el modelo formal.

Loewenstein (2000) no apoyaba ninguno de estos argumentos llegando a afirmar que las emociones tienen consecuencias importantes pero a menudo subestimadas para el comportamiento. Además, tanto los determinantes de las emociones como su impacto en el comportamiento no sólo son sistemáticos sino que también son compatibles con el modelo formal. Los modelos económicos que ignoran las emociones enfocan la precisión predictiva sólo cuando se aplican al comportamiento caracterizado por niveles bajos de las emociones.

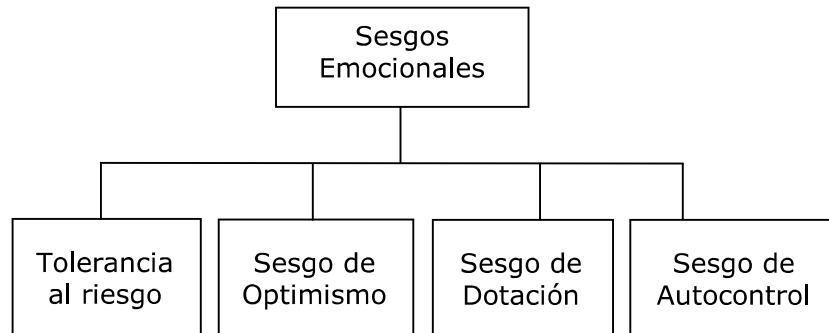
A pesar de que las emociones responden a las evaluaciones cognitivas, también pueden surgir con un procesamiento cognitivo mínimo (Zajonc, 1980). La psicología cognitiva surge como respuesta a lo que se conoce como psicología del sentido común, es decir, se basa en que las personas actúan en base a situaciones que ya conocen y a la interpretación que le dan (Riviere, 1991).

Tras la psicología cognitiva, aparece lo que hoy conocemos como sesgos cognitivos. Zapata y Canet (2009) los definen como aquellas reglas que ayudan al individuo a simplificar situaciones complejas y así poder definir los modelos de decisiones y las acciones más convenientes. Por su parte, Loewenstein, Weber, Hsee, y Welch (2001) propusieron una perspectiva teórica alternativa, la hipótesis del riesgo como sentimientos que resalta el papel del afecto experimentado en el momento de la toma de decisiones.

Apoyándose en campos fisiológicos, clínicos y otros de la psicología, estos autores muestran que las reacciones emocionales ante situaciones de riesgo a menudo se diferencian de las evaluaciones cognitivas de dichos riesgos. Cuando ocurre tal discordancia, las reacciones emocionales a menudo conducen el comportamiento. Aunque la toma de decisiones bajo riesgo ha sido un tema central de la teoría de la decisión, el enfoque teórico para la toma de decisiones bajo riesgo ha ignorado, en gran medida, el papel desempeñado por las emociones. Mientras que algunos teóricos han considerado los efectos de las emociones experimentadas después de la decisión, generalmente se le ha prestado muy poca atención al impacto de las emociones experimentadas durante el proceso de toma de decisiones. Pero debido al papel prominente que desempeñan tales emociones anticipatorias, la teoría psicológica clínica y social, recientemente, sí han focalizado su atención en ellas siendo objeto de estudio para los neurocientíficos (Weber, Hsee y Welch, 2001).

Pompian (2006) clasificó los sesgos en dos categorías, la emocional y la cognitiva, siendo esta última la más amplia de las dos. Los sesgos cognitivos implican cómo piensan las personas y los sesgos emocionales implican cómo se sienten. Por su parte, los sesgos cognitivos surgen de los errores de la memoria y del procesamiento de la información a partir de un razonamiento defectuoso mientras que los sesgos emocionales conducen a un razonamiento influenciado por los sentimientos.

Años más tarde, Pompian (2017) concluye que algunos comportamientos de los inversores están influenciados inconscientemente por experiencias pasadas y creencias personales en la medida en que incluso los inversores inteligentes pueden desviarse de la lógica y la razón. Estas influencias o sesgos de comportamiento pueden afectar la forma en que se percibe el riesgo. En esta línea, considera que los sesgos emocionales incluyen aversión a la pérdida, exceso de confianza, autocontrol, status quo, dotación, arrepentimiento aversión y afinidad (Figura 4). En su investigación, Pompian (2017) relaciona también los sesgos de anclaje, historia reciente y encuadre, asociándolos a inversores poco sofisticados que se mueven especialmente por los sesgos emocionales de status quo y dotación, lo que les lleva a ser especialmente aversos al riesgo.

Figura 4. Sesgos Emocionales

Fuente: Elaboración propia.

En la actualidad, Munir, Yue, Ijaz, Zaidi y Hussain (2018) han concluido que las personas que tienen control sobre sus emociones pueden tomar mejores decisiones de inversión y más efectivas que aquellas que tienen una menor IE. Lo mismo sucede con las personas que tienen más conocimiento sobre los términos financieros y el mercado de valores, que podrán tomar decisiones de inversión más eficientes y efectivas. Por todo ello, encontraron una relación positiva y significativa entre la IE y el comportamiento financiero.

Llegados a este punto y teniendo en cuenta lo dicho anteriormente, a continuación analizaremos con detalle algunos de los más importantes sesgos emocionales que se consideran elementales en el comportamiento financiero.

1.3.1.1. TOLERANCIA AL RIESGO

Pompian (2017) definió la predisposición al riesgo como la cantidad de riesgo que el individuo está dispuesto a asumir para obtener una recompensa, y que varía según el rendimiento esperado. En cuanto a la capacidad de riesgo, considera que es la cantidad de riesgo que un individuo está realmente dispuesto a asumir. Es decir, el individuo puede tener predisposición al riesgo alto pero carecer de capacidad de riesgo alta. En este sentido, cuando se adopta una decisión sobre cuánto riesgo tomar (predisposición al riesgo), o se adopta una medida de cuánta pérdida se puede tolerar si perder los objetivos financieros (capacidad de riesgo), un riesgo desconocido puede hacer que los individuos se comporten de forma irracional. Los individuos deben de considerar su reacción probable ante un riesgo desconocido, y especialmente, un riesgo desconocido para obtener una imagen completa de su tolerancia al riesgo (Pompian 2017). Así pues, entendemos que la tolerancia al riesgo es la disposición del individuo para aceptar el riesgo de que su elección económica tenga un resultado diferente al deseado. Es por ello que podríamos decir que en los mercados financieros, los individuos más tolerantes al riesgo obtendrán una cartera agresiva en el medio plazo para lograr mayor rentabilidad. Sin embargo los individuos que son menos tolerantes al riesgo suelen tener carteras con bajas rentabilidades.

Hay que tener en cuenta que el sentimiento es importante para los profesionales de los mercados financieros. En este sentido, Edelen, Marcus y Tehranian (2010), teniendo en cuenta que los inversores tienen una determinada actitud ante un determinado activo o conjunto de mercados, consideran que ésta actitud puede producir cambios en la tolerancia al riesgo de los inversores y que esto puede influir en los precios de modo que no reflejen los fundamentos mentales correspondientes.

Pompian (2012) afirmaba que los individuos deben tener en cuenta que los inversores menos tolerantes al riesgo y los inversores más tolerantes al riesgo son impulsados por sesgos emocionales, mientras que los dos tipos entre estos extremos son conducidos por sesgos cognitivos.

1.3.1.2. SESGO DE OPTIMISMO

El sesgo de optimismo se produce cuando los inversores logran identificar una ganancia anticipadamente, lo que hace que reaccionen de forma exagerada a rendimientos superiores (Dhaoui, 2011). Como hemos mencionado anteriormente, este sesgo está directamente relacionado, en ciertas ocasiones, con el sesgo de exceso de confianza (Pompian 2017).

Teniendo en cuenta que el sesgo de optimismo se encuentra enmarcado dentro de las decisiones que toma el inversor bajo incertidumbre, cabe destacar que las características del comportamiento humano relacionadas

con este sesgo se manifiestan sobre todo en el pronóstico inadecuado del tiempo que toma llevar a cabo alguna tarea, o en la tendencia de los seres humanos en considerar que sus habilidades o proyecciones siempre están por encima del promedio (Barberis y Thaler, 2003).

Shiller (2003) considera que el optimismo tiene una influencia significativa en el proceso de inversión, ya que afirma que en mercados bursátiles donde se ha demostrado su presencia, varían los resultados según las creencias o conocimientos del área donde se manifiesta. Esto genera la fluctuación del nivel de inversión y los rendimientos prominentes del mismo.

Ben-David, Graham y Harvey (2010) hallaron evidencias empíricas de la forma en que la toma de decisiones influye sobre la adquisición de activos fijos y sobre la viabilidad de un proyecto de inversión a largo plazo, que suele estar influenciada por un alto nivel en el individuo de sesgo de optimismo. Biondi y Marzo (2011), por su parte, añadieron que el sesgo de optimismo afecta en el proceso de presupuesto de capital en las empresas, y que consiste en la sobreestimación de los flujos de cajas netos esperados.

1.3.1.3. SESGO DE DOTACIÓN

El sesgo de dotación se produce cuando un individuo atribuye más valor a los bienes que tiene, siendo éste inferior en caso de que no los poseyera (Kensh y Sinden, 1984). Siguiendo esta línea, Knez, Smith y Williams (1985) argumentaron que las diferencias que existen entre los precios de ventas y los de compras estaban producidos por el uso irreflexivo de los hábitos de negociación, donde se producía un aumento de los precios a pagar sobre la estimación del precio a cobrar por un factor que podría atribuirse al efecto dotación. Thaler (1980) define este sesgo como la pérdida de utilidad asociada, siendo mayor la cesión de un bien que la ganancia de esta utilidad al recibirlo. Es decir, el valor subjetivo de un bien parece cambiar cuando el bien es incorporado a la dotación de un individuo. Por lo tanto, este sesgo o efecto es una consecuencia natural de la aversión a perder e implica que existen bienes cuyas curvas de indiferencia no son reversibles (Kahneman 2000).

Una de las posibles consecuencias de este sesgo de dotación, es que los inversionistas mantengan sus carteras con riesgos inapropiados, lo cual afectaría negativamente a la diversificación.

1.3.1.4. SESGO DE AUTOCONTROL

El sesgo de autocontrol se da cuando los inversores prefieren consumir en el momento antes que ahorrar para el futuro. Es decir, por falta de disciplina, los inversores infravaloran los objetivos a largo plazo (Sahi, 2017).

De acuerdo con Shefrin y Thaler (1988), el autocontrol se relaciona con un conflicto interno entre las emociones del individuo y sus aspectos racionales. El sentido de la responsabilidad con la acción es la restricción autoimpuesta por el individuo que realiza la acción, y dicha parte prefiere maximizar la utilidad a corto plazo en contra de la parte del individuo que planifica la acción, que prefiere maximizar la utilidad a largo plazo. Ambas partes representan la naturaleza dual de la mente humana (Antonides, 1996). Es por ello que Sahi (2017) concluye que la parte que planifica debe usar estrategias que permitan el autocontrol, sin que ello repercuta en un aumento de los costes derivados de un aumento de su fuerza de voluntad. Para ello es necesario imponer restricciones que disminuyan los costes derivados del aumento de su fuerza de voluntad e incrementan la utilidad (Thaler, 1999). Por tanto, la falta de autocontrol del inversor lo exponen a riesgos financieros que pueden dar lugar a consecuencias adversas de largo plazo.

Mullainathan y Shafir (2014) consideran que el autocontrol es la habilidad de controlar los deseos, emociones y comportamientos, y en este sentido concluyen con que el sesgo de autocontrol hace que los

individuos sacrifiquen sus ganancias futuras por ganancias a corto plazo.

1.3.2. RASGOS DE LA PERSONALIDAD

Hasta el momento, solo un número limitado de estudios ha comenzado a abordar la interfaz entre la psicología de la personalidad y las finanzas conductuales. McInish (1980, 1982), en dos estudios iniciales, relacionó el riesgo de oportunidades de inversión con la actitud de riesgo y con un rasgo de personalidad llamado locus de control, es decir, la percepción que tiene el individuo sobre el control que tiene de una determinada situación.

Más adelante, las investigaciones sobre economía experimental y conductual basadas en la psicología cognitiva han descubierto los sesgos sistemáticos en los procesos de toma de decisiones en humanos (Mullainathan y Thaler, 2000; Gilovich, Griffin y Kahneman, 2002). La literatura emergente sobre finanzas del comportamiento (Barberis, Shleifer y Vishny, 1998) sostiene que tales sesgos proporcionan razones importantes por las que las anomalías caracterizan el comportamiento del mercado financiero.

Hasta ahora, la principal fuente de inspiración para las finanzas conductuales ha sido la psicología cognitiva, que ofrece un amplio conjunto de ideas sobre la toma de decisiones humanas y los sesgos que tienden a influir en los procesos de toma de decisiones. Van Witteloostuijn y Muehlfeld (2008), basándose en la psicología cognitiva junto con la psicología personal, llegaron a la conclusión

de que la personalidad de un ser humano es un determinante clave de su comportamiento y desempeño, y por lo tanto, contribuye a explicar las diferencias entre individuos en términos de susceptibilidad a los sesgos y con respecto a los estilos de comportamiento financiero.

Fenton-O'Creevy et al. (2005) estudiaron la influencia de la ilusión de control (un sesgo cognitivo) y un conjunto de características de personalidad estudiadas en el Big Five (Costa y McCrae, 1992a, 1992b), que representan un conjunto de factores tales como neuroticismo, extraversión, apertura a nuevas experiencias, amabilidad y conciencia. Diseñado para capturar un amplio espectro de rasgos de personalidad, cada uno de los cuales consta de varios rasgos de nivel inferior como ansiedad, modestia o autodisciplina (Matthews, Deary y Whiteman, 2003). Fenton-O'Creevy et al. (2005), por su parte, encontraron un efecto negativo de la ilusión de control y ciertos rasgos como neuroticismo y emotividad, así como un efecto positivo de apertura a nuevas experiencias. Grinblatt y Keloharju (2006) centraron sus estudios en los vínculos entre la actividad comercial, el exceso de confianza y los rasgos de personalidad.

También ha quedado demostrado que las decisiones del inversor y el rendimiento de su cartera están directamente relacionados con los rasgos de personalidad estudiados con el Big Five (Durand, Newby y Sanghani, 2008). Incluye la emoción negativa, extraversión, apertura a nuevas experiencias, amabilidad y conciencia. A ellos, se

suman los rasgos psicológicos de género (masculinidad y feminidad), los rasgos de personalidad de preferencia por la innovación y la propensión al riesgo. Durand, Newby, Tant y Trepongkaruna (2013) también confirmaron el argumento presentado en Durand, Newby y Sanghani (2008), y que afirmaba que la personalidad está relacionada con las opciones de inversión y resultados al demostrar que la confianza de los inversionistas se asocian con sus rasgos de personalidad en dos heurísticas utilizadas para modelar los movimientos del mercado. La heurística de disponibilidad, considerándola como la estrategia de estimar la frecuencia de un evento, o la probabilidad que ocurra a través de las asociaciones que llegan a la mente (Kahneman y Tversky, 1974). Por otro lado, el efecto de disposición, que se entiende como la tendencia a mantener en cartera de manera desproporcionada activos con pérdida monetaria mientras se liquidan simultáneamente activos y ganancias devengadas (Barber y Odean, 1999).

Así mismo, Yang y HsuyTu (2012) concluyeron que una combinación de factores que surge de la personalidad y las características demográficas de un operador conduce a un mayor volumen de operaciones y que tal experiencia de inversión puede influir en la relación entre la confianza de un inversionista y ese volumen de operaciones. En este sentido, argumentaron que el efecto general podría contribuir a la confianza de los inversionistas en la efectividad y en la rentabilidad de sus acciones de inversión. Además, los resultados muestran que una mayor confianza de los inversores conduce a un mayor

volumen de operaciones debido a la personalidad positiva y a las características demográficas del operador.

Tauni, Fang y Yousaf (2015) investigaron la asociación entre la adquisición de información y el comportamiento financiero mediante el análisis de la influencia de la personalidad del inversor. Los resultados de su estudio indicaron que la adquisición de información es directamente proporcional a la frecuencia de negociación. También agregaron a la literatura existente la evidencia empírica de que la extraversión y la conciencia moderan positivamente la relación entre la adquisición de información y la frecuencia del comercio; y que la apertura modera negativamente la relación entre la adquisición de información y la frecuencia de negociación. Concluyeron que la adquisición de información que se relaciona con las decisiones de asignación de activos está influenciada por los rasgos de personalidad del inversor.

Por su parte, la hipótesis principal de Fréchette, Schotter y Trevino (2017) se basaba en que la personalidad desempeña un papel en la toma de decisiones en situaciones de incertidumbre pero no en situaciones de riesgo. Además, exploraron las diversas vías a través de las cuales la personalidad ejerce su influencia. Todo ello les llevó a concluir que, en entornos inciertos donde los encargados de tomar decisiones pueden adquirir información sobre las distribuciones de probabilidad desconocidas, las variables de personalidad influyen en el tipo de información que las personas adquieren, lo que luego influye en su elección. Además,

los resultados sugieren que la personalidad puede desempeñar un papel en múltiples niveles como las preferencias para ciertos tipos de información y la probabilidad de seguir los consejos.

Haciendo un intento de evaluar la influencia de la personalidad de los inversores en su comportamiento financiero, Carley y Christie (2017) revisan varios estudios en los que se analiza la personalidad del inversor a través del modelo Big Five. En su análisis, llegan a afirmar que son necesarios los factores de comportamiento expresados por cada tipo de personalidad del inversor para que los asesores financieros estén bien equipados, lo que guía a los inversores a tomar las decisiones de inversión correctas, evitando así errores financieros.

Otras investigaciones se han centrado en analizar si la personalidad del inversor influye en la asociación entre las fuentes clave de información y el comportamiento comercial. Tauni, Rao, Fang y Gao (2017) demostraron también que los rasgos de personalidad de los inversores moderan la relación entre las fuentes clave de información y el comportamiento financiero. Los asesores financieros tienden a aumentar la frecuencia del comercio de los inversores con franqueza, extraversión, neuroticismo y rasgos de personalidad agradables, y tienden a disminuir la intensidad de los inversionistas que invierten con un rasgo de conciencia.

Por otro lado, parece demostrado que es más probable que la información financiera adquirida de la comunicación de boca en boca aumente la frecuencia de

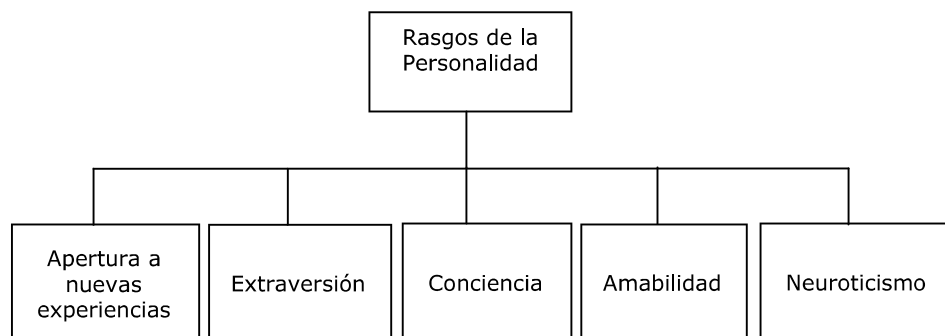
negociación en inversores extravertidos y agradables y que sea más probable que reduzca la frecuencia de negociación en inversores con rasgos de apertura, conciencia y neuroticismo. Además, si hablamos de los medios de comunicación, el uso de la prensa especializada conduce a un mayor ajuste en las carteras de los inversionistas con rasgos de apertura y de conciencia que aquellos con otros rasgos de personalidad (Tauni, Fang e Iqbal, 2017). Asimismo, quedó demostrado que los inversores con franqueza y rasgos de neuroticismo negocian las acciones con mayor frecuencia cuando obtienen información del asesoramiento financiero, mientras que los inversores extravertidos y conscientes intercambian las acciones con menos intensidad cuando utilizan la asesoría financiera. Por otra parte, que los inversores con rasgos de extraversión y amabilidad negocian las acciones más intensamente cuando adquieren información a través de la comunicación boca a boca, siendo los inversionistas de mente abierta, neuróticos y concienzudos los que ajustan su cartera con menos frecuencia como resultado de la interacción social.

El foco de estudio de Tauni, Majeed, Mirza, Yousaf y Jebran (2018) fue el papel que juega el asesoramiento financiero en el comportamiento de los inversores. Para ello, era necesario analizar la influencia de la personalidad del asesor. Entre las evidencias empíricas alcanzadas, señalaron que es más probable que el asesoramiento financiero aumente la frecuencia del comercio cuando la personalidad del asesor tiende a ser franca, concienzuda y agradable que en otros casos. Por otro lado, la información

obtenida de los asesores financieros causa menos ajustes en las carteras de los inversores cuando es probable que su personalidad sea extravertida y neurótica.

A modo de resumen, la figura 5 ilustra de los rasgos de la personalidad con influencia en el comportamiento financiero.

Figura 5. Rasgos de la Personalidad



Fuente: Elaboración propia.

1.4. COMPORTAMIENTO FINANCIERO EN LOS PROFESIONALES

La psicología del inversor es uno de los factores importantes que afecta a su percepción sobre el mercado y la actitud hacia el riesgo (Chang, 2008; Kourtidis, Šević y Chatzoglou, 2011). La actitud de la asunción de riesgos, a su vez, determina el estilo de inversión (Hunter y Kemp, 2004; Fellner y Maciejovsky, 2007; Bali, Demirtas y Levi,

2008). Estudios previos han revelado que los rasgos, las emociones, experiencias pasadas personales y conocimientos financieros son los principales determinantes de la asunción de riesgos de un inversor y de sus decisiones de inversión (Grable, 2000; Hunter y Kemp, 2004; Corter y Chen, 2005).

En la última década, existen investigaciones que demuestran que los estados de ánimo y las emociones juegan un papel importante en el razonamiento, en la toma de decisiones y en las relaciones sociales. En este sentido, podríamos decir que aquéllos que tienen un nivel elevado de IE pueden usar e integrar sus estados de ánimo y emociones de manera efectiva. Sin embargo, aquéllos que poseen un nivel de IE bajo pueden ignorar, mal interpretar lo que les rodea o estar superados por sus estados de ánimo y emociones. Como consecuencia, no podrán obtener los beneficios potenciales a partir de la IE.

Dada la omnipresencia de los estados emocionales en la toma de decisiones financieras, la forma de inteligencia está ganando aceptación y las definiciones, investigaciones y medidas de la IE se están volviendo más sofisticadas (Mayer, Roberts y Barsade, 2008). Las conductas de los inversores se están viendo influidas tanto por cuestiones relacionadas con los sentimientos como con la personalidad. Y es la existencia de estos sesgos, no meramente cognitivos, lo que pone de manifiesto que los inversores tienen un sesgo emocional que hay que saber reconocer y gestionar.

Recientemente, los economistas y psicólogos han mostrado un interés sobre el papel de las emociones en la toma de decisión y el comportamiento económico (Loewenstein 2000; Thaler 2000; Hopfensitz y Wranik 2008) así como, existe una gran evidencia de que los sentimientos influyen significativamente en la toma de decisiones, especialmente cuando la decisión implica incertidumbre y riesgo (Schwarz 1990, Forgas 1995, Isen 2000, Loewenstein, Weber, Hsee y Welch, 2001).

La Financial Planning Association (FPA) realizó un estudio en 2009 el cual concluía que los nuevos participantes de la industria financiera necesitan habilidades financieras y analíticas, facultades de pensamiento crítico y técnicas de cuestionamiento ético que los preparen para relaciones complejas con los clientes. Martin (2007) identificó la comunicación escrita y oral como habilidades genéricas críticas para el asesoramiento y análisis de planificación financiera. Por su parte, Ezadinea y Fathi (2011) mostraron que la IE es el efecto de la variable sobre los sesgos en la mejora del rendimiento de la cartera. Y fueron Tanvir, Suffyan y Ahsan (2016) los que usando las cinco dimensiones de la IE de Goleman, demostraron que existía una influencia de la IE en el proceso de la toma de decisiones de los inversores.

Por otro lado, Salovey (2001) comprobó que hay una serie de rasgos de la personalidad, tales como amabilidad, apertura, extraversión, neuroticismo y responsabilidad, y una serie de factores individuales que pueden influir sistemáticamente en las decisiones de inversión. Pero a

pesar de ello, aún hay muy poca evidencia empírica para determinar la importancia y el impacto de estas variables (Hopfensitz y Wranik 2008).

Si nos adentramos en el proceso de decisión de inversión de un individuo, hay que decir que éste se basa en una compleja combinación de demografía y características personales. La demografía incluye aspectos como la edad, género, ingresos y nivel de educación (Bali et al., 2008; Mayfield y Shapiro, 2010; Ozmen y Sumer, 2011) y las características personales se refieren a los rasgos de personalidad, valores, emociones, tolerancia al riesgo, entre otras (Mishra, Lalumière y Williams, 2010; Chitra y Sreedevi, 2011).

En este contexto debemos tener en cuenta que los rasgos de personalidad están asociados con un exceso de confianza y con una reacción excesiva en los mercados financieros. Es por ello que Durand, Newby, Tant, y Trepongkaruna (2013) desarrollaron un metaanálisis que facilita el desarrollo de teorías a posteriori de cómo los rasgos particulares afectan a la inversión, demostrando que existen roles importantes para la propensión al riesgo, la emoción negativa, la extraversión, la masculinidad, la preferencia por la innovación y la conciencia.

Por su parte, Purnell y Levy (2011) describieron atributos claves como la capacidad de recopilar información, entender las necesidades de un cliente y poder articular el valor del asesoramiento financiero profesional. Goetz et al. (2005, 2011) abogaban por

habilidades genéricas como negociación, comunicación comercial, gestión de clientes y planificación financiera. Años más tarde, Tauni, Fang e Iqbal (2017) consideraron que los rasgos de personalidad de los inversores moderan la relación entre las fuentes clave de información y el comportamiento comercial teniendo en cuenta que los asesores financieros tienden a aumentar la frecuencia del comercio de los inversores con rasgos de personalidad agradables, franqueza, neuroticismo y extraversión. A ello se suma la tendencia a disminuir la intensidad de los inversionistas que invierten con un rasgo de conciencia.

1.5. COMPORTAMIENTO FINANCIERO EN LOS ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

El perfil financiero de los jóvenes de la generación milenial, a menudo, se caracteriza por un bajo conocimiento financiero, comportamientos financieros arriesgados y una escasa satisfacción financiera (Robb y Woodyard, 2011; Xiao, Chen y Sun, 2015; Lin et al., 2016). Es por ello que debido a los cambios generacionales, muchos expertos consideran que es necesario también un cambio en el sistema de educación financiera (Lusardi y Mitchell, 2007a; Mishkin, 2008; Dodd–Frank, 2010; Cordray, 2013).

Disney y Gathergood (2013) argumentaron que las personas con una educación financiera deficiente tienen conciencia de su propia falta de comprensión en temas relacionados con las finanzas. Los autores también afirman que, debido a su autoconocimiento de falta de

comprensión financiera, generalmente son menos seguros al enfrentar el riesgo financiero. Tal vez, la educación futura debería enseñar habilidades interpersonales como la capacidad de planificación, la confianza para ser proactivo y la disposición a tomar riesgos de inversión más que enseñar contenidos teóricos sobre productos financieros (Hader, Sood y Fox, 2013).

En esta misma línea, Fernández-Gámez et al. (2018) consideran que es necesario que los planes de estudios universitarios integren alguna metodología de formación experiencial que pueda preparar a los futuros profesionales. Consideran que los educadores deben incluir en los planes de estudio métodos creativos para asegurar que los estudiantes reciben algún nivel de instrucción de la IE preparándolos mejor para el éxito tanto a nivel profesional como en sus relaciones interpersonales.

Hoy en día, está demostrado que el aprendizaje experimental en los alumnos de finanzas mejora la comprensión, la toma de decisiones financieras y prepara mejor a los estudiantes para sus carreras profesionales (Macy, 2010; Brau, Nielson, y Sudweeks, 2015; Charlton, Earl y Stevens, 2015; Saunders, 2015). Los objetivos específicos de los planes de estudios al igual que la expansión de las perspectivas éticas, el desarrollo de habilidades de liderazgo transformacional, las habilidades de comunicación oral y escrita y las habilidades interpersonales, también pueden lograrse mediante la experiencia del fondo de inversión dirigido por estudiantes

(Charlton, Earl y Stevens, 2015; Clinebell, 2013; Kahl, 1997).

Por su parte, Sjöberg y Engelberg (2009) llegaron a la conclusión de que los estudiantes de finanzas tenían una gran tendencia a la toma de riesgo económico y al juego, a la búsqueda de emociones, a la orientación al logro y a un nivel relativamente alto en IE con una baja tendencia en cuanto al valor del dinero, en comparación con otros universitarios de distintas ramas. De igual forma, Saurin, Varejão, Janeira y Prates (2015), tras su investigación con estudiantes universitarios de Portugal y Brasil, concluyeron que los alumnos de finanzas incurrían en menor medida sobre el sesgo status quo en sus decisiones financieras que estudiantes sin estudios previos sobre finanzas.

Adicionalmente, para Frijns y Tourani-Rad (2014), existe una correlación positiva entre la experiencia del mercado de valores y la educación financiera. Esto implica que una persona que tiene una experiencia financiera superior a la media también tiene una mayor competencia financiera, del mismo modo que las personas con mayor experiencia financiera están más dispuestas a adquirir mayor conocimiento financiero, ya sea a través de programas de educación financiera o autoeducación.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 1

BIBLIOGRAFÍA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Antonides, G. (1996). *Psychology in economics and business: an introduction to economic psychology*. Netherlands: Springer Science & Business Media.

Bainbridge, S. M. (2010). Dodd-Frank: Quack federal corporate governance round II. *Minn. L. Rev.*, 95, 1779.

Bali, T. G., Demirtas, K. O. y Levy, H. (2008). Nonlinear mean reversion in stock prices. *Journal of Banking and Finance*, 32, 767-782.

Barber, B. M. y Odean, T. (1999). The courage of misguided convictions. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 41-55.

Barber, B. M. y Odean, T. (2000). Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors. *The Journal of Finance*, 55(2), 773-806.

Barberis, N., Huang, M. y Santos, T. (2001). Prospect theory and asset prices. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 1-53.

Barberis, N., Shleifer, A. y Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307-343.

Barberis, N. y Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 1053-1128.

Bell, S. C. (1983). Decidualization and associated cell types: implications for the role of the placental bed in the materno-fetal immunological relationship. *Journal of Reproductive Immunology*, 5(4), 185-194.

Benartzi, S. y Thaler, R. H. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73-92.

Ben-David, I., Graham, J. R. y Harvey, C. R. (2013). Managerial miscalibration. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(4), 1547-1584.

Bernardo, A. E. y Welch, I. (2001). On the evolution of overconfidence and entrepreneurs. *Journal of Economics & Management Strategy*, 10(3), 301-330.

Bikhchandani, S. y Sharma, S. (2001). Comportamiento gregario o de rebaño en los mercados financieros: una reseña. *Boletín*, 47(1), 23-42.

Biondi, Y. y Marzo, G. (2011). Decision making using behavioral finance for capital budgeting. *Capital Budgeting Valuation: Financial Analysis for Today's investment Projects*, 421-444.

Blasco, N., Corredor, P. y Ferreruela, S. (2017). Can agents sensitive to cultural, organizational and environmental issues avoid herding?. *Finance Research Letters*, 22, 114-121.

Blasco, R. Q., Ariza, T. y Muñoz, L. R. (2012). Análisis de la producción de la Psicología Jurídica en España (1989-2010). *Aula Abierta*, 40(2), 117-128.

Boussaidi, R. (2013). Representativeness heuristic, investor sentiment and overreaction to accounting earnings: The case of the Tunisian stock market. *Procedia-Social and Behavioural Sciences*, 81, 9-21.

Brau, J. C., Nielson, J. K. y Sudweeks, B. L. (2015). Experiential learning in personal finance: A principles and applications based approach. *Journal of Financial Education*, 49-79.

Brunel, J.L.P. (2003). Revisiting the asset allocation challenge through a behavioural finance lens. *The Journal of Wealth Management*, 6(2), 10-20.

Carley, M. y Christie, I. (2017). *Managing sustainable development*. London: Routledge.

Carnevale, J.P. (2008). Positive affect and decision frame in negotiation. *Group Decision and Negotiation*, 17(1), 51-63.

Cassar, G. y Justin, B.C. (2009). An investigation of hindsight bias in nascent venture activity. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 149-164.

Chan, W. S., Frankel, R. y Kothari, S. P. (2004). Testing behavioral finance theories using trends and consistency in financial performance. *Journal of Accounting and Economics*, 38, 3-50.

Chang, E.C., Cheng, J.W. y Khorana, A. (2000). An examination of herd behaviour in equity markets: An international perspective. *Journal of Banking and Finance*, 24(10), 1651-1679.

Charlton Jr, W. T., Earl, J. y Stevens, J. J. (2015). Expanding Management in Student Managed Investment Funds. *Journal of Financial Education*, 4(2), 1-23.

Chiang, T. C. y Zheng, D. (2010). An empirical analysis of herd behavior in global stock markets. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1911-1921.

Christensen-Szalanski, J. J. y Beach, L. R. (1984). The citation bias: Fad and fashion in the judgment and decision literature. *American Psychologist*, 39(1), 75.

Christensen-Szalanski, J. J. y Willham, C. F. (1991). The hindsight bias: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 48(1), 147-168.

Christie, W. G. y Huang, R. D. (1995). Following the pied piper: Do individual returns herd around the market?. *Financial Analysts Journal*, 51(4), 31-37.

Clinebell, H. (2013). *Ecotherapy: Healing ourselves, healing the earth*. New York: Routledge.

Corter, J. E. y Chen, Y. J. (2006). Do investment risk tolerance attitudes predict portfolio risk?. *Journal of Business and Psychology*, 20(3), 369.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992). Normal personality assessment in clinical practice: The NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*, 4(1), 5.

Das, S., Markowitz, H., Scheid, J. y Statman, M. (2010). Portfolio optimization with mental accounts. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(2), 311-334.

Deaves, R., Lüders, E. y Schröder, M. (2010). The dynamics of overconfidence: Evidence from stock market forecasters. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75(3), 402-412.

Demirer, R., Kutan, A. M. y Chen, C. D. (2010). Do investors herd in emerging stock markets?: Evidence from the Taiwanese market. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(2), 283-295.

Demirer, R. y Kutan, A. M. (2006). Does herding behavior exist in Chinese stock markets?. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 16(2), 123-142.

Dhaoui, A. (2011). *What does Matter in Economy Today: Between Rationality and Animal Spirits*. Disponible en SSRN 1962778.

Disney, R. y Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2246-2254.

Durand, R. B., Newby, R. y Sanghani, J. (2008). An intimate portrait of the individual investor. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 193-208.

Durand, R., Newby, R., Tant, K. y Trepongkaruna, S. (2013). Overconfidence, overreaction and personality. *Review of Behavioral Finance*, 5(2), 104-133.

Edelen, R. M., Marcus, A. J. y Tehranian, H. (2010). Relative sentiment and stock returns. *Financial Analysts Journal*, 66(4), 20-32.

Ekholm, A. y Pasternack, D. (2008). Overconfidence and investor size. *European Financial Management*, 14(1), 82-98.

Ert, E. y Erev, I. (2013). On the descriptive value of loss aversion in decisions under risk: Six clarifications. *Judgment and Decision Making*, 8(3), 214-235.

Ezadinea, N., Fathi, S. y Salami, S. (2011). The effect of emotional intelligence on portfolio performance of stakeholders: Empirical evidence from Iran. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(5), 679-685.

Fama, E. F. (1965). The behavior of stock-market prices. *The Journal of Business*, 38(1), 34-105.

Fellner, G. y Maciejovsky, B. (2007). Risk attitude and market behavior: Evidence from experimental asset markets. *Journal of Economic Psychology*, 28(3), 338-350.

Fenton-O'Creevy, M., Nicholson, N., Soane, E. y Willman, P. (2005). *Traders: Risks, decisions, and management in financial markets*. United States: Oxford University Press on Demand.

Fernández-Gámez, M. Á., Rosales-Pérez, A., Molina-Gómez, J. y Mora-Lucena, L. (2018). The effects of outdoor training on the development of emotional intelligence among undergraduate tourism students. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 23, 39-49.

Ferris, S. P., Haugen, R. A. y Makhija, A. K. (1988). Predicting contemporary volume with historic volume at differential price levels: Evidence supporting the disposition effect. *The Journal of Finance*, 43(3), 677-697.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance* (Vol. 2). California: Stanford University Press.

Fisher, K. L. y Statman, M. (2000). Investor sentiment and stock returns. *Financial Analysts Journal*, 56(2), 16-23.

Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: the affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117(1), 39.

Fréchette, G. R., Schotter, A. y Trevino, I. (2017). Personality, information acquisition, and choice under uncertainty: An experimental study. *Economic Inquiry*, 55(3), 1468-1488.

Frijns, B., Gilbert, A. y Tourani-Rad, A. (2014). Learning by doing: the role of financial experience in financial literacy. *Journal of Public Policy*, 34(1), 123-154.

Gervais, S. y Odean, T. (2001). Learning to be overconfident. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 1-27.

Gill, D. y Prowse, V. (2012). A structural analysis of disappointment aversion in a real effort competition. *American Economic Review*, 102(1), 469-503.

Gilovich, T., Griffin, D. y Kahneman, D. (2002). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. United Kingdom: Cambridge University Press.

Gleason, K.C., Mathur, I. y Peterson, M.A. (2004). Analysis of intraday herding behaviour among the sector ETFs. *Journal of Empirical Finance*, 11, 681-694.

Goetz, J. W., Tombs, J. W. y Hampton, V. L. (2005). Easing college students' transition into the financial planning profession. *Financial Services Review-Greenwich*, 14(3), 231.

Goetz, J. W., Durband, D. B., Halley, R. y Davis, K. (2011). A peer-based financial planning and education service program: An innovative pedagogic approach. *Journal of College Teaching & Learning*, 8(4): 7- 14.

Goldberg, J. y Nitzch, R. (2001). *Behavioural Finance*. New York: John Wiley & Sons.

Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.

Graham, J. R., Harvey, C. R. y Huang, H. (2009). Investor competence, trading frequency, and home bias. *Management Science*, 55(7), 1094-1106.

Grinblatt, M., Keloharju, M. y Linnainmaa, J. T. (2012). IQ, trading behavior, and performance. *Journal of Financial Economics*, 104(2), 339-362.

Grinblatt, M. y Han, B. (2005). Prospect theory, mental accounting, and momentum. *Journal of Financial Economics*, 78(2), 311-339.

Guo, Y.L. (2013). Can representativeness heuristic traders survive in a competitive securities market?. *Journal of Financial Markets*, 16(1), 152-164.

Heath, C. y Soll, J. B. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23(1), 40-52.

Hopfensitz, A. y Wranik, T. (2008). Psychological and environmental determinants of myopic loss aversion. *Netspar discussion paper*. NR. 2008-013

Hunter, K. y Kemp, S. (2004). The personality of e-commerce investors. *Journal of Economic Psychology*, 25(4), 529-537.

Hussain, M., Shah, S.Z.A., LATif, K., Bashir, U. y Yasir, M. (2013). Hindsight bias and investment decisions making empirical evidence form an emerging financial market. *International Journal of Research Studies in Management*, 2(2), 77-88.

Isen, A. M. (2000). Some perspectives on positive affect and self-regulation. *Psychological Inquiry*, 11(3), 184-187.

Jaya, M.P. (2014). *Impact of investors behavioural biases on the indian equity market and implications on stock selection decisions: an empirical analysis*. Tesis Doctoral. Jaypee Institute of Information Technology.

Kahneman, D. (2000). Evaluation by moments: Past and future. *Choices, values, and frames*, 693-708.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

Knez, P., Smith, V. L. y Williams, A. W. (1985). Individual rationality, market rationality, and value estimation. *The American Economic Review*, 75(2), 397-402.

Kourtidis, D., Šević, Ž. y Chatzoglou, P. (2011). Investors' trading activity: A behavioural perspective and empirical results. *The Journal of Socio-Economics*, 40(5), 548-557.

Landman, J. (1993). *Regret: The Persistence of the Possible*. New York: Oxford University Press.

Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311.

Larrick, R. P. y Boles, T. L. (1995). Avoiding regret in decisions with feedback: A negotiation example. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(1), 87-97.

Lin, S., Miao, F., Zhang, J., Zhou, G., Gu, L., He, T. y Pappas, G. J. (2016). ATPC: adaptive transmission power control for wireless sensor networks. *ACM Transactions on Sensor Networks*, 12(1), 6.

Loewenstein, G. (2000). Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, 90(2), 426-432.

Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K. y Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267.

Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2017). How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness. *Quarterly Journal of Finance*, 7(03), 1750008.

Macy, J. (2010). *Mutual Causality in Buddhism and General Systems Theory: The Dharma of Natural Systems*. United States of America: Suny Press.

Mangot, M. (2008). *Psychologie de l'investisseur et des marchés financiers-2ème édition*. París: Dunod.

Martín Monzón, I. (2007). Estrés académico en estudiantes universitarios. *Apuntes de Psicología*, 25 (1), 87-99.

Matthews, G., Deary, I. J. y Whiteman, M. C. (2003). *Personality Traits*. United Kingdom: Cambridge University Press.

Mayer, J. D., Roberts, R. D. y Barsade, S. G. (2008). Human abilities: Emotional intelligence. *Annu. Rev. Psychol.*, 59, 507-536.

McInish, T. H. (1980). A game-simulation of stock market behavior: An extension. *Simulation & Games*, 11(4), 477-484.

McInish, T. H. (1982). Individual investors and risk-taking. *Journal of Economic Psychology*, 2(2), 125-136.

Mishkin, F. S. (2008). How should we respond to asset price bubbles?. *Financial Stability Review*, 12, 65-74.

Mishra, S., Lalumière, M. L. y Williams, R. J. (2010). Gambling as a form of risk-taking: Individual differences in personality, risk-accepting attitudes, and behavioral preferences for risk. *Personality and Individual Differences*, 49(6), 616-621.

Mullainathan, S. y Shafir, E. (2014). *Scarcity: The New Science of Having Less and How It Defines Our Lives*. New York: Picador.

Munir, I. U., Yue, S., Ijaz, M. S., Zaidi, S. Y. y Hussain, S. (2018). Effect of emotional intelligence on behavior of investment: possible role of financial literacy and gender. *Asia Proceedings of Social Sciences*, 2(2), 79-83.

Nofsinger, J. R. y Sias, R. W. (1999). Herding and feedback trading by institutional and individual investors. *The Journal of Finance*, 54(6), 2263-2295.

Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses?. *The Journal of Finance*, 53(5), 1775-1798.

Özmen, O. y Sümer, Z. H. (2011). Predictors of risk-taking behaviors among Turkish adolescents. *Personality and Individual Differences*, 50(1), 4-9.

Pezzo, M. V. y Pezzo, S. P. (2007). Making sense of failure: A motivated model of hindsight bias. *Social Cognition*, 25(1), 147-164.

Pompian, M. M. (2012). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions*. New Jersey: John Wiley & Sons.

Pompian, M. M. (2017). Risk Tolerance and Behavioral Finance. *Investment Management Consultants Association Inc*, 9-19.

Pompian, M. M. y Wood, A. S. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios for Private Clients*. Disponible en <http://library.perbanas.ac.id/images/book/behavioralfinance.pdf>.

Powers, T. L. y Jack, E. P. (2013). The influence of cognitive dissonance on retail product returns. *Psychology & Marketing*, 30(8), 724-735.

Rabin, M. y Thaler, R. H. (2001). Anomalies: risk aversion. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219-232.

Ramirez, M. H. (2013). Finanzas conductuales: un enfoque para Latinoamérica. *TEC Empresarial*, 3(3), 8-17.

Razek, Y.H. (2011). An overview of behavioural finance and revisiting the behavioural life cycle hypothesis. *IUP Journal of Behavioural Finance*, 8 (3), 7-24.

Rekik, Y. M., Hachicha, W. y Boujelbene, Y. (2014). Agent-based modeling and investors' behavior explanation of asset price dynamics on artificial financial markets. *Procedia Economics and Finance*, 13, 30-46.

Rivière, Á. (1991). *Objetos con Mente* (Vol. 2). España: Alianza Editorial.

Robb, C. A. y Woodyard, A. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1):60-70.

Rockenbach, B. (2004). The behavioural relevance of mental accounting for the pricing of financial options. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 53(4), 513-527.

Russo, J. E. y Schoemaker, P. J. (1992). Managing overconfidence. *Sloan Management Review*, 33(2), 7-18.

Sahi, S. K. (2017). Psychological biases of individual investors and financial satisfaction. *Journal of Consumer Behaviour*, 16(6), 511 – 535.

Salovey, P. (2001). Applied emotional intelligence: Regulating emotions to become healthy, wealthy, and wise. *Emotional Intelligence and Everyday Life*, 168-184.

Saurin, V., Varejão, J., Janeira, M. y Prates, W. R. (2015). Estudo comparativo do viés do status quo e perfil de risco em tomadas de decisões por estudantes de cursos de pós-graduação. *Revista de Administração Mackenzie*, 16(5), 95-126.

Savage, L. J. (1954). *The Foundations of Statistics*. Wiley publications in statistics. New York: Wiley

Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*. New York: Guilford Press

Shefrin, H. (2000). *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioural Finance and Psychology of Investing*. New York: Oxford University Press.

Shefrin, H. y Statman, M. (1994). Behavioral capital asset pricing theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 29(3), 323-349.

Shiller, R. J. (1997). *Why do people dislike inflation?. In Reducing inflation: Motivation and strategy*. Chicago: University of Chicago Press.

Shiller, R. J. (1999). Human behavior and the efficiency of the financial system. *Handbook of macroeconomics*, 1, 1305-1340.

Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Sjöberg, L. y Engelberg, E. (2009). Attitudes to economic risk taking, sensation seeking and values of business students specializing in finance. *The Journal of Behavioral Finance*, 10(1), 33-43.

Statman, M. (2002). Financial physicians. *In AIMR Conference Proceedings*, 4, 5-11.

Tan, L., Chiang, T.C., Mason, J.R. y Nelling, E. (2008). Herding behaviour in Chinese stock markets: An examination of A and B shares. *Pacific Basin Finance Journal*, 16, 61-77.

Tanvir, M., Suffyan, M. y Ahzan, A. (2016). Investor's Emotional Intelligence and Impact on Investment Decision. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 2016, Vol. 5, No. 3, 1-17.

Tauni, M. Z., Fang, H. X. e Iqbal, A. (2017). The role of financial advice and word-of-mouth communication on the association between investor personality and stock trading behavior: Evidence from Chinese stock market. *Personality and Individual Differences*, 108, 55-65.

Tauni, M. Z., Fang, H. X. y Yousaf, S. (2015). The influence of Investor personality traits on information acquisition and trading behavior: Evidence from Chinese futures exchange. *Personality and Individual Differences*, 87, 248-255.

Tauni, M. Z., Majeed, M. A., Mirza, S. S., Yousaf, S. y Jebran, K. (2018). Moderating influence of advisor personality on the association between financial advice and investor stock trading behavior. *International Journal of Bank Marketing*, 36(5), 947-968.

Tauni, M. Z., Rao, Z. U. R., Fang, H. X. y Gao, M. (2017). Does investor personality moderate the relationship between information sources and trading behavior? Evidence from Chinese stock market. *Managerial Finance*, 43(5), 545-566.

Thaler, M. (2017). *The Only EKG Book You'll Ever Need*. Filadelfia: Lippincott Williams & Wilkins.

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D. y Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647-661.

Thaler, R. y Barberis, N. (2002). *A Survey of Behavioral Finance*. National Bureau of Economic Research.

Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Tversky, A. y Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061.

Van Witteloostuijn, A. y Muehlfeld, K. S. (2008). Trader personality and trading performance: A framework and financial market experiment. *Discussion Paper Series/Tjalling C. Koopmans Research Institute*, 8(28).

Virigineni, M. y Rao, M. B. (2017). Contemporary developments in behavioural finance. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 448-459.

Von Neumann, J. y Morgenstern, O. (2007). *Theory of Games and Economic Behavior* (commemorative edition). New Jersey: Princeton University Press.

Werth, L., Strack, F. y Förster, J. (2002). Certainty and uncertainty: The two faces of the hindsight bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87(2), 323-341.

Yechiam, E. y Hochman, G. (2013). Loss-aversion or loss-attention: The impact of losses on cognitive performance. *Cognitive Psychology*, 66(2), 212-231.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35(2), 151.

Zapata Rotundo, G. y Canet Giner, M. T. (2009). La cognición del individuo: reflexiones sobre sus procesos e influencia en la organización. *Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología*, 18 (2): 46-62.

Zeelenberg, M. y Pieters, R. (2007). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 3-18.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 2

METODOLOGÍA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Como hemos visto en el capítulo 1, en respuesta a los errores financieros, han aparecido dos criterios científicos. De un lado la teoría de las emociones, la cual argumenta que la IE influye directamente en el comportamiento financiero. De otro lado, también surge la teoría de los rasgos de la personalidad, basándose en el modelo de los cinco grandes factores (Big Five), neuroticismo, conciencia, apertura a nuevas experiencias, amabilidad y extraversión, y propone que éstos influyen directamente también en el comportamiento financiero.

El presente capítulo está dedicado a exponer los métodos existentes de medición tanto de IE como de rasgos de la personalidad, y los efectos que éstos conllevan en el comportamiento financiero.

2.1. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL

Fue en 1920 cuando se acuñó por primera vez el concepto de IE. El profesor de Psicología de la Educación del Teachers College de la Universidad de Columbia, E.L.Thorndike, fue quien la denominó como inteligencia social y la entendía como el arte de actuar adecuadamente en las relaciones humanas.

Thorndike (1920), por su parte, publica un artículo llamado “La inteligencia y sus usos” en el que identifica la existencia de tres áreas distintas relacionadas con la inteligencia: La inteligencia mecánica, que la considera como la capacidad de manejar y entender objetos y utensilios como armas y bancos; la inteligencia abstracta,

entendida como la habilidad para manejar símbolos e ideas como palabras, fórmulas y decisiones; y por último, la inteligencia social, la cual la considera como la habilidad para manejar y entender a mujeres y hombres.

Siguiendo con el término de inteligencia, Gardner (1983) iguala en importancia aquella que se mide con el cociente intelectual y las inteligencias intrapersonal e interpersonal. Por su parte Ruperez (1998) consideraba que las personas que tienen un alto nivel de IE obtienen relaciones interpersonales más sólidas, lideran de una manera más efectiva, tienen carreras más exitosas y disfrutan de una mejor salud, así como tienen la capacidad de entrenarse y relajarse. Y aunque otros autores como Mayer y Salovey (1993) ya emplearon el concepto de IE, no consiguieron la gran repercusión como la obtenida por Goleman, que extendió este término entre 1995 y 1998.

2.1.1. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y LA COMPETENCIA EMOCIONAL

Para McClelland (1973) era importante estudiar los hábitos de los trabajadores y las competencias, ya que consideraba que éstos aportaban valor económico a la organización. En este sentido, desarrolló lo que hoy se denomina el enfoque conductista, el cual pone de manifiesto la importancia de observar a los trabajadores efectivos y exitosos, y de este modo determinar qué es lo que los distingue de los menos exitosos. Dicha diferencia radica en que los trabajadores efectivos y exitosos tienen una menor variedad de competencias cognitivas y una

amplia variedad de competencias de IE. También Goleman (1998) avala este aspecto al señalar que la competencia emocional describe habilidades sociales y personales que dan lugar a un rendimiento superior en el mundo laboral.

Salovey y Mayer (1990), por su parte, introducen el concepto de IE entendida como la capacidad de supervisar y entender las emociones propias y de otros, y usar esta información afectiva para guiar el pensamiento y las acciones de uno mismo. Posteriormente, Goleman (1995) difunde el concepto de IE, sus alcances y sus beneficios, definiéndola como una forma de interactuar con el mundo, que tiene en cuenta los sentimientos y abarca habilidades tales como la motivación, el control de los impulsos y la autoconciencia.

Mayer y Salovey (1997, pág. 22) definieron la IE como "la capacidad de percibir emociones, para acceder y generar emociones a fin de ayudar a los pensamientos, comprender las emociones y significados emocionales, y para regular las emociones de manera reflexiva que promueven el crecimiento emocional e intelectual". Es decir, sería la forma en la que los individuos reaccionan y se relacionan ante el mundo que les rodea.

En la actualidad, existen dos importantes concepciones o modelos sobre IE que distinguen entre un modelo de habilidad, el cual se centra en la capacidad para comprender, percibir y manejar la información que nos aportan las emociones; y un modelo de rasgo, que incluye en su definición una combinación de variables no

estrictamente relacionadas con la inteligencia o las emociones (Mayer, Salovey y Caruso, 2000). Estos modelos de rasgos, entienden la IE como un conjunto de rasgos estables de personalidad, aspectos motivacionales, competencias socio-emocionales y diversas habilidades cognitivas (Goleman, 1995; Bar-On, 2000; Boyatzis, Goleman y Rhee, 2000).

La IE se puede mejorar, desarrollar y aprender (Sternberg, 1996). Goleman (1998) definió la competencia emocional como la capacidad de entender, sentir y aplicar el poder de las emociones como fuente de energía, confianza, información y creatividad, así como la capacidad de influir en los demás. Por lo tanto, la competencia emocional aglutina las características de una persona que están casualmente relacionadas con un rendimiento superior en una situación o trabajo y con un nivel de eficacia (Spencer y Spencer 1993).

Teniendo en cuenta lo anterior, podemos afirmar que la IE establece el potencial de una persona a aprender las habilidades sociales y personales, mientras que la competencia emocional muestra qué cantidad de ese potencial se ha realizado al dominar y aprender esas habilidades y traducir inteligencia en capacidades laborales (Goleman y Cherniss, 2001).

Según Killian (2012), la IE es la habilidad para identificar y reconocer las emociones en uno mismo y lograr que mejore el bienestar y el valor de las relaciones profesionales y personales. La IE, que es como un paraguas, consta de tres elementos diferentes: la

evaluación y la comunicación de las emociones, la regulación de las emociones y la utilización de la idea emocional en el pensamiento y la actuación (Petrides y Furnham, 2000).

Wardani (2010), por su parte, considera que a través de la IE la persona puede poner sus emociones en la medida adecuada, lo que ayuda a la persona a alcanzar el éxito en todos los aspectos de la vida. En este sentido Hadi (2017) argumenta que la información emocional puede ser utilizada para guiar el pensamiento, ya que demuestra que la IE es la capacidad de reconocer las emociones de uno mismo y de los demás pudiendo diferenciar y etiquetar los sentimientos apropiados que surgen.

2.1.2. LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y SUS DIMENSIONES

Según el modelo propuesto por Mayer y Salovey (1997), la IE tiene cuatro niveles de aptitudes que van desde el proceso psicológico básico a otros más complejos. Por lo tanto, la complejidad de la aptitud emocional va incrementando desde el primer nivel hasta el último (Figura 6).

Figura 6. Niveles de Inteligencia Emocional

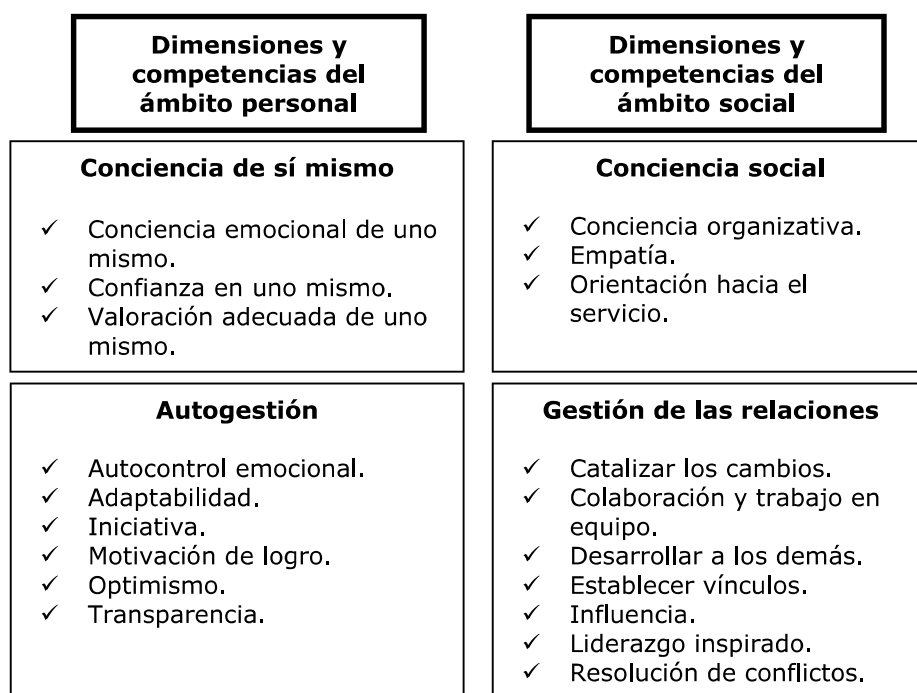
1) Percepción, valoración y expresión de las emociones: entre las aptitudes presentes están el identificar las propias emociones y las de los otros, expresarlas y discriminar la expresión de emociones de otras personas.
2) Utilizar las emociones a fin de facilitar y priorizar el pensamiento: emplear las emociones como ayuda para el discernimiento, reconociendo que las alteraciones del humor pueden conducir a una consideración de puntos de vista alternativos, y comprender que un cambio del estado emocional y de la perspectiva que implica, pueden fomentar distintos tipos de resolución de problemas.
3) Identificar y distinguir entre emociones, comprender las complejas mezclas de sentimientos y formular reglas acerca de los sentimientos: por ejemplo que la ira suele dar paso a la vergüenza, y que la pérdida suele ir acompañada de tristeza.
4) Capacidad general para controlar emociones y utilizarlas con algún fin social: en este nivel más complejo de la inteligencia emocional se encuentran las habilidades que permiten que los individuos se sumerjan o separen de las emociones y que las observen y controlen, tanto en sí mismos como en los demás.

Fuente: Mayer y Salovey (1997).

Por su parte, Goleman (1998) propuso un nuevo modelo que identificaba cinco dimensiones de la IE: el conocimiento de las propias emociones, la gestión de las emociones, la automotivación, el reconocimiento de las emociones de otros y el manejo de las emociones, comprendidas en 25 competencias. Boyatzis, Goleman y Rhee (2000) propusieron un modelo compuesto por cuatro dimensiones, en referencia a la conciencia de uno mismo, la conciencia social, la autogestión y la gestión de las relaciones, comprendidas en 20 competencias. Finalmente Goleman, Boyatzis y Mckee (2002) plantearon un modelo basado en cuatro dimensiones, aludiendo a la conciencia

de uno mismo, autogestión, conciencia social y gestión de las relaciones, comprendidas en 19 competencias (Figura 7).

Figura 7. Modelo de IE propuesto por Goleman, Boyatzis y Mckee



Fuente: Goleman, Boyatzis y Mckee (2002) y elaboración propia.

2.1.3. EFECTOS DE LOS NIVELES DE COMPETENCIA EMOCIONAL

Goleman, Boyatzis y Mckee (2002) definen en su investigación cada una de las competencias emocionales y sus principales características. Respecto a la dimensión denominada Conciencia de sí mismo, la competencia

Conciencia Emocional hace referencia a la capacidad que tiene el individuo de reconocer cómo afectan las emociones al rendimiento y cómo reaccionan a los estímulos en diferentes ambientes. Esta es la capacidad de reconocer las propias emociones y sus efectos. Las personas que poseen esta competencia deben comprender las consecuencias de sus propias emociones, saber por qué los sentimientos suceden, y ser consciente de sus sentimientos.

Por su parte, la competencia denominada Confianza en uno mismo se entiende como la capacidad que tiene el individuo de transmitir sus ideas de una manera segura y que tengan un impacto positivo en los demás. Las personas que poseen esta competencia se consideran con seguridad en sí mismos y sin dudas, se hacen oír y destacan dentro de un grupo y creen estar entre los más capaces para desarrollar la actividad.

Del mismo modo, la competencia Valoración adecuada de uno mismo es considerada como la capacidad que tiene el individuo de conocer sus debilidades y fortalezas. Consiste en la pretensión de estar motivado para un continuo autodesarrollo y aprendizaje, así como el deseo de recibir información y nuevas perspectivas sobre sí mismos. Las personas que poseen esta competencia son conscientes de sus puntos fuertes y debilidades, capaces de reírse de sí mismas y están abiertas a recibir información.

Respecto a la dimensión Autogestión, la competencia Autocontrol emocional es considerada como la cualidad

que tiene el individuo de afrontar con calma las situaciones de estrés vividas dentro del grupo. Implica contener y controlar los impulsos ante posturas hostiles y radicalmente opuestas en un grupo. Las personas que poseen esta capacidad en momentos críticos son capaces de mantenerse “con la mente fría” y optimistas, e impulsar al grupo de un modo racional.

Por otro lado, la competencia Adaptabilidad se considera como la capacidad que tiene el individuo de cambiar sus propias ideas o percepciones a partir de una nueva información y adaptar su forma de actuar para así satisfacer a nuevas exigencias. Las personas que poseen esta competencia manejan fácilmente múltiples demandas y adaptan sus formas de actuar para encajar los cambios bruscos de prioridades.

Del mismo modo la competencia Iniciativa se considera como la capacidad de identificar un obstáculo u oportunidad, y de tomar medidas. Las personas que poseen esta competencia se esfuerzan por mejorar, experimentar nuevos retos y oportunidades, actuar antes que esperar y buscar la información de cualquier modo (utilizando métodos poco comunes).

La competencia Motivación de logro es considerada como una competencia que permite mostrar la preocupación que tiene el individuo por trabajar hacia un modelo de excelencia. Este modelo podría ser una necesidad personal de mejorar sus actuaciones en anteriores trabajos o de superar o sobrepasar el objetivo

más grande que haya logrado. Las personas que poseen esta competencia prevén los obstáculos que pueden aparecer para dificultar el cumplimiento de los objetivos, asumen riesgos calculados y tienen la necesidad de mejorar continuamente, de autosuperarse.

Respecto a la dimensión Conciencia social, la competencia Conciencia organizativa es considerada como la capacidad de saber identificar a la gente que toma las decisiones, cuál es el potencial de su grupo y quién puede influenciarle. Las personas que tienen esta competencia comprenden tanto los valores y cultura de los grupos y organizaciones, como las fuerzas políticas existentes en su organización y leen adecuadamente las relaciones de poder claves dentro de los grupos y organizaciones.

Por su parte, la competencia Empatía la consideramos como la habilidad de oír y comprender adecuadamente los sentimientos y las preocupaciones de los demás que no han sido expresadas o que lo han sido parcialmente. Las personas que poseen esta competencia perciben los estados de ánimo de la gente y su lenguaje corporal, y respetan y se relacionan de un modo concreto con las personas de diferente origen.

La competencia Orientación al servicio la consideramos como la capacidad que tiene el individuo de ayudar a los demás para satisfacer sus necesidades. Son capaces de centrarse en el esfuerzo que hacen por los demás, no sólo en reaccionar ante una demanda, sino también de ser proactivo y conocer las necesidades de los demás antes de ser articuladas. Las personas que poseen

esta competencia están siempre disponibles y satisfacen a las personas con las que tratan, y adecuan sus actuaciones a las necesidades de los demás.

Por su parte, la competencia Optimismo es la capacidad de tener una fuerte expectativa de que, en general, las cosas irán bien a pesar de los contratiempos y de las frustraciones. El optimismo es una actitud que impide caer en la apatía, la desesperación o la depresión frente a las adversidades. Las personas que poseen esta competencia tienden a responder de una manera activa y esperanzada, elaborando un plan de acción o buscando ayuda y consejo porque considera que los contratiempos no son irremediables y pueden ser transformados.

La competencia Transparencia hace referencia a la capacidad de exhibir honestidad, integridad y formalidad. Las personas que poseen esta competencia son genuinas y se muestran tal cual son.

En último lugar, y respecto a la dimensión Gestión de las relaciones, la competencia Catalizar los cambios se considera como capacidad para alertar, dar energía y dirigir grupos para que lleven a cabo cambios específicos. Las personas que poseen esta competencia eliminan las barreras que aparecen ante un cambio, son capaces de modificar su actuación cuando hay una necesidad de cambio y dirigen las iniciativas de cambio personalmente.

La competencia Colaboración y trabajo en equipo se considera como la capacidad de trabajar de un modo cooperativo con los demás, siendo parte del equipo en

lugar de trabajar de modo individualista. Las personas que poseen esta competencia se esfuerzan por construir el espíritu e identidad del grupo, mantienen relaciones de trabajo cooperativas y promueven una atmósfera amistosa en el grupo.

Por su parte la competencia Desarrollar a los demás es considerada como la habilidad de promover el desarrollo de los demás. Las personas que poseen esta competencia reconocen las fortalezas específicas de los demás y promocionan el feedback útil para mejorar el rendimiento de otros.

Otra competencia que pertenece a esta dimensión es la de Establecer vínculos, y que está relacionada con la capacidad de trabajar para construir o mantener relaciones o sistemas de contacto con gente afectuosa, amistosa y recíproca. Consiste en establecer vínculos, y de mantener y desarrollar buenas relaciones con una variedad de gente. Las personas que poseen la competencia tienen una red amplia e informal de amigos, hacen amistad con personas de su entorno laboral y alimentan las buenas relaciones en el trabajo.

De igual forma la competencia Influencia es considerada como la capacidad de conseguir que los demás miembros de un grupo sigan su proyecto. Se trata de llamar la atención de las personas para comunicarles lo que quieren escuchar. Las personas que poseen esta competencia se anticipan a cómo la gente responderá ante una discusión y adaptan su actuación en consecuencia.

También convencen a otros para que luchen por sus intereses.

La competencia Liderazgo se considera como la capacidad de asumir el rol de líder de un equipo. Implica incidir en la unión del grupo para que se trabaje con efectividad y de construir un fuerte sentido de pertenencia dentro del grupo. Las personas que poseen esta capacidad construyen un fuerte sentido de pertenencia dentro del grupo, motivan a los demás para que muestren sus emociones e inspiran y guían a los demás en el desempeño de sus actividades.

Finalmente, la competencia Resolución de conflictos es la capacidad de manejar gente problemática o situaciones tensas con diplomacia y discreción. Las personas que poseen esta competencia ayudan a resolver los conflictos y discuten abiertamente, y comunican las posiciones de aquéllos envueltos en un conflicto a todos los implicados.

2.1.4. INSTRUMENTOS PARA LA MEDICIÓN DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL Y LAS COMPETENCIAS EMOCIONALES

La IE empezó a ser medida a partir del uso de autoinformes o cuestionarios que evalúan dicho nivel a partir de una serie de ítems usando una escala tipo Likert según varias opciones de respuestas (Extremera, Fernández, Mestre y Guil, 2004). Para ello, se identificaron tres principales formas de evaluación de la IE: los

instrumentos clásicos, mediante el cual las personas evalúan su IE a través de la resolución de enunciados verbales cortos; los instrumentos basados en la observación externa, en los que se les pide a las personas que son parte del contexto del individuo analizado que emitan su opinión sobre la percepción que tienen sobre éste; y por último, las medidas de habilidad, para las cuales el individuo debe de resolver una serie de problemas planteados.

Nuestro estudio se va a centrar en las medidas de habilidad. Concretamente dentro de éstas, en las medidas de autoinforme, que se basan en la autopercepción que la persona tiene sobre sus habilidades emocionales.

La revisión de la literatura actual sobre el tema permite identificar dos líneas de investigación en este sentido. De un lado, encontramos medidas de IE basadas en el modelo de habilidad de Salovey y Mayer (1990, 1997) y por otro, pruebas basadas en el estado actual del conocimiento sobre el funcionamiento emocional, social y laboral (Fernández-Berrocal, Extremera y Ramos, 2004).

Dentro de la primera línea, se encuentran el Trait Meta-Mood Scale (TMMS-48) (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey y Palfai, 1995), el Trait Meta-Mood Scale (TMMS-24) (Extremera Pacheco et al., 2004), el Schutte Self Report Inventory (SSRI) (Schutte et al., 1998) y el Emotional Skills and Competence Questionnaire (ESCQ) (Takšić, 2002). En el marco de la segunda línea de investigación se han desarrollado como principales instrumentos: el Bar-On Emotional Quotient Inventory

(EQ-I) (Bar-On, 1997b), el Emotional Competence Inventory (ECI) (Boyatzis y Burckle, 1999; Boyatzis, Goleman y Rhee, 2000), el Cuestionario de Inteligencia Emocional (CIE) (Mestre, 2003), y el Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue) (Petrides y Furnham, 2006). La tabla 1 muestra un resumen de estas medidas.

Tabla 1. Instrumentos de medidas de IE

Medidas de autoinforme	Modelo	Definición	Dimensiones	Items	Autores
Basadas en el modelo de habilidad de Salovey y Mayer.	TMMS48	Evalúa las habilidades para reparar, atender y comprender los propios estados emocionales, es decir, el aspecto intrapersonal.	Atención a los sentimientos. Claridad emocional. Reparación de las emociones.	48	Salovey, Mayer, Goldman, Turvey y Palfai (1995)
	TMMS 24	Es una versión reducida del TMMS-48.	Atención a los sentimientos. Claridad emocional. Reparación de las emociones.	24	Extremera-Pacheco, Fernández-Berrocal, Mestre Navas y Guil Bozal (2004)
	SSRI	Evalúa la IE, incluyendo tanto aspectos interpersonales como intrapersonales.	Percepción emocional. Manejo de emociones propias. Manejo de las emociones de los demás. Utilización de las emociones.	33	Schutte et al. (1998)
	ESCQ	Considera como criterios cruciales de la IE, la satisfacción con la vida y la empatía.	La capacidad de percibir y entender las emociones. La capacidad de expresar las emociones. La capacidad de gestionar las emociones.	45	Takšić (2002)

TMMS-48: Trait Meta-Mood Scale-48; TMMS-24: Spanish modified Trait Meta-Mood Scale-24; SSRI: Schutte Self Report Inventory; ESCQ: Emotional Skills and Competence Questionnaire

Fuente: Elaboración propia.

100 El impacto de la inteligencia emocional y los rasgos de la personalidad en el comportamiento financiero de estudiantes universitarios de turismo

Tabla 1. Instrumentos de medidas de IE (Continuación)

Medidas de autoinforme	Modelo	Definición	Dimensiones	Items	Autores
Basadas en el estado actual del conocimiento sobre el funcionamiento emocional, social y laboral	EQ-I	Evalúa no solo el nivel de IE, sino también un perfil social y afectivo de individuo.	Inteligencia intrapersonal. Inteligencia interpersonal. Adaptación. Gestión del estrés. Humor general.	133	Bar-On(1997b)
	ECI	Modelo de IE construido para predecir la efectividad y el rendimiento personal en el mundo laboral y empresarial	Autoconciencia. Automanejo. Conciencia Social. Manejo de las relaciones.	110	Boyatzis, Goleman y Rhee (2000)
	CIE	Basado en la propuesta de modelos mixtos y, especialmente, en el primer modelo de Goleman (1995)	Autoconocimiento / bienestar psicológico. Autorregulación. Autoeficiencia Empatía	56	Mestre (2003)
	TEIQue	Evalúa el nivel global de IE a partir de sus 4 dimensiones	Sociabilidad Emocionalidad. Autocontrol. Felicidad.	153	Petrides y Furnham (2006)

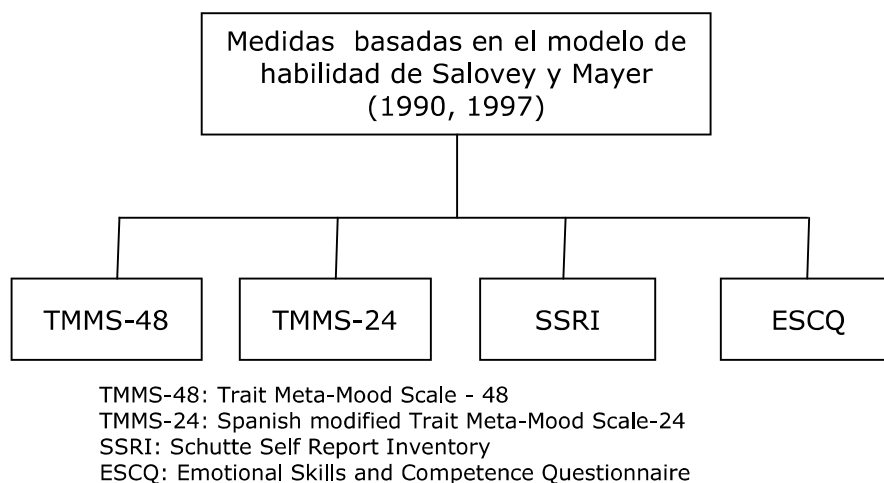
EQ – I: Bar – On Emotional Quotient Inventory; ECI: Emotional Competence Inventory; CIE: Cuestionario de Inteligencia Emocional; TEIQue: Trait Emotional Intelligence Questionnaire.

Fuente: Elaboración propia.

2.1.4.1. MEDIDAS BASADAS EN EL MODELO DE HABILIDADES SOCIALES DE SALOVEY Y MAYER (1990, 1997)

En este epígrafe se presentan las distintas medidas basadas en el modelo de habilidades sociales de Salovey y Mayer (1990, 1997). La figura 8 muestra un resumen de los instrumentos de medidas basados en este modelo.

Figura 8. Instrumentos de medidas basados en el modelo de habilidades sociales de Salovey y Mayer



Fuente: Elaboración propia.

2.1.4.1.1. TRAIT META-MOOD SCALE-48 (TMMS-48)

El TMMS es considerado la primera medida de IE en general y de la IE de rasgo en particular. Evalúa los aspectos intrapersonales de la IE, específicamente, las habilidades para reparar, comprender y atender los propios estados emocionales. Al derivar de la puntuación de la percepción del individuo se le denomina Índice de la IE Percibida (López, 2015).

El grupo de investigación de Salovey y Mayer desarrolló una medida de auto-informe conforme a su modelo teórico. El objetivo de esta escala es conseguir un índice que evalúe el conocimiento de cada persona sobre sus propios estados emocionales, es decir, obtener una estimación personal sobre los aspectos reflexivos de la experiencia emocional (Salovey, Mayer, Goldman, Turvey y Palfai, 1995). Esta medida se denomina Trait Meta-Mood Scale" (TMMS) y consiste en una escala rasgo de metaconocimiento de los estados emocionales que, en su versión extensa, evalúa, a través de 48 ítems, las diferencias individuales en las destrezas con las que los individuos son conscientes de sus propias emociones, así como su capacidad para regularlas.

La TMMS-48 contiene tres dimensiones claves en la IE: atención a los sentimientos, claridad emocional y reparación de las emociones. A la persona se le pide que evalúe el grado en el que está de acuerdo con cada uno de los ítems sobre una escala de tipo Likert de 5 puntos (1= Totalmente en desacuerdo, 5= Totalmente de acuerdo).

El TMMS-48 es una operacionalización razonable de los aspectos fundamentales de la IE desde una perspectiva intrapersonal (Salovey y Mayer, 1990; Mayer y Salovey, 1993). En una revisión sobre la viabilidad de las medidas objetivas y de auto-informe de IE, Davies y Roberts (1998) encontraron que, de todas las medidas de autoinformes sujetas a revisión (10 en total), las que reflejaron mejores propiedades psicométricas fueron las escalas del TMMS-48 (la consistencia interna de las diferentes subescalas oscilaron entre 0,73 y 0,82). En España, se ha llevado a cabo una adaptación al castellano del TMMS-48, encontrando propiedades psicométricas muy similares a las de la escala original británica (Fernández-Berrocal, Alcaide, Domínguez, Fernández-McNally, Ramos y Ravira, 1998).

2.1.4.1.2. SPANISH MODIFIED TRAIT META-MOOD SCALE-24 (TMMS-24)

La TMMS-24 es una versión reducida del TMMS-48 realizado por Fernández-Berrocal, Extremera y Ramos (2004). Está compuesta por las tres dimensiones de la escala original: atención, claridad y reparación. A los sujetos se les pide que evalúen el grado en el que están de acuerdo con cada uno de los ítems sobre una escala de tipo Likert de 5 puntos (1= Nada de acuerdo, 5= Totalmente de acuerdo). La escala final está compuesta por 24 ítems, 8 ítems por factor, y su fiabilidad para cada componente es muy aceptable: atención (0,90); claridad (0,90) y reparación (0,86). Como ocurre con la versión extensa, los tres subfactores correlacionan en la dirección

esperada con variables criterios tales como rumiación, depresión y satisfacción vital (Fernández-Berrocal et al., 2004).

2.1.4.1.3. SCHUTTE SELF REPORT INVENTORY (SSRI)

Partiendo de la base del modelo original de IE de Salovey y Mayer (Salovey y Mayer, 1990), Schutte, Malouff, Haggerty, Cooper, Golden y Dornheim (1998) han creado un instrumento de IE denominado "Schutte Self Report Inventory" (SSRI) que incluye aspectos tanto interpersonales como intrapersonales.

La prueba SSRI está compuesta por 33 ítems que se puntúan en una escala de tipo Likert de 5 puntos (1=Totalmente en desacuerdo; 5= Totalmente de acuerdo). El propósito de los autores era abarcar las tres habilidades adaptativas del modelo inicial de Salovey y Mayer, aunque el resultado de los análisis factoriales determinó un único factor general (Schutte et al., 1998). Investigaciones recientes han establecido que el factor general del SSRI se puede dividir en 4 subfactores o dimensiones (Petrides y Furham, 2000; Ciarrochi, Deane y Anderson, 2002): percepción emocional, manejo de emociones propias, manejo de las emociones de los demás y utilización de las emociones.

El SSRI presenta una consistencia interna adecuada, muestra una validez discriminativa excelente y no se correlaciona con habilidades cognitivas ni con 4 de las 5

dimensiones de personalidad evaluadas con el NEO Personality Inventory (con la excepción de apertura a los sentimientos).

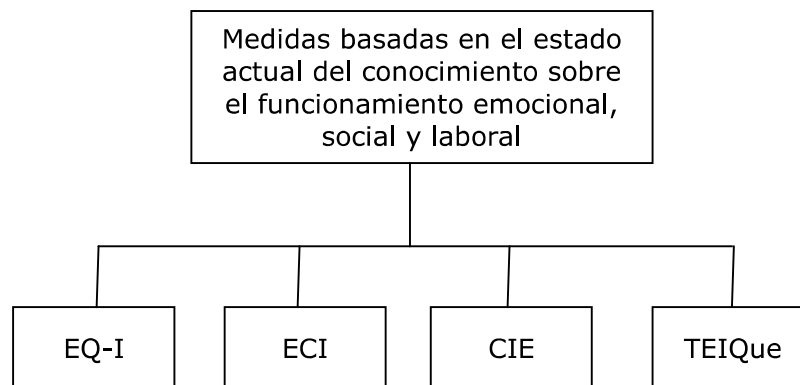
2.1.4.1.4. EMOTIONAL SKILLS AND COMPETENCE QUESTIONNAIRE (ESCQ)

La ESCQ se desarrolló en entornos croatas utilizando el marco teórico del modelo de IE de Mayer y Salovey (1997). La versión actual del cuestionario consta de 45 ítems divididos en tres subescalas o dimensiones: la capacidad de percibir y entender las emociones, la capacidad de expresarlas y la capacidad de gestionarlas. Entre ellas comparten cierta cantidad de variaciones comunes con construcciones similares bien establecidas como la alexitimia, las habilidades sociales y los rasgos de personalidad, pero no están correlacionadas con las capacidades cognitivas. A los sujetos se les pide que evalúen el grado en el que están de acuerdo con cada uno de los ítems sobre una escala de tipo Likert de 5 puntos (1= Nada de acuerdo, 5= Totalmente de acuerdo). Sin embargo, debido a su fiabilidad suficiente, sigue habiendo una gran variación única. Esta varianza única de las escalas ESCQ tiene una contribución incremental para explicar la satisfacción con la vida y la empatía, como los criterios cruciales para la IE, y tiene relaciones significativas con criterios relevantes de la vida real como la calidad del liderazgo, las conductas de riesgo para la salud y el rendimiento escolar.

2.1.4.2. MEDIDAS BASADAS EN EL ESTADO ACTUAL DEL CONOCIMIENTO SOBRE FUNCIONAMIENTO EMOCIONAL, SOCIAL Y LABORAL

En este epígrafe vamos a tratar las distintas medidas basadas en el estado actual del conocimiento sobre funcionamiento emocional, social y laboral. La figura 9 muestra un resumen de los instrumentos de medidas basados en este modelo.

Figura 9. Instrumentos de medidas basados en el estado actual del conocimiento sobre funcionamiento emocional, social y laboral



EQ – I: Bar – On Emotional Quotient Inventory
ECI: Emotional Competence Inventory
CIE: Cuestionario de Inteligencia Emocional
TEIQue: Trait Emotional Intelligence Questionnaire

Fuente: Elaboración propia.

2.1.4.2.1. BAR-ON EMOTIONAL QUOTIENT INVENTORY

Bar-On (1997) diseñó una medida de IE compuesta por los mismos factores descritos en su modelo conceptual denominada "Bar-On Emotional Quotient Inventory" (EQ-i). El EQ-i es un inventario amplio compuesto por una gran variedad de competencias emocionales y sociales. Es por ello que no sólo muestra una estimación del nivel de IE sino que también muestra un perfil afectivo y social del individuo (Bar-On, 2000).

El EQ-i contiene 133 ítems y está compuesto por cinco factores o dimensiones de orden superior, los cuales se descomponen en un total de 15 subescalas: 1) inteligencia intrapersonal, que evalúa las habilidades de autoconciencia emocional, autoestima personal, asertividad, auto-actualización e independencia; 2) inteligencia interpersonal, que comprende las subescalas de empatía, relaciones interpersonales y responsabilidad social; 3) adaptación, que incluye las habilidades de solución de problemas, comprobación de la realidad y flexibilidad; 4) gestión del estrés, compuesta por las subescalas de control de impulsos y tolerancia al estrés, y 5) humor general, integrada por las subescalas de optimismo y felicidad.

Además, el inventario incluye cuatro indicadores de validez que miden el grado con que los individuos responden al azar o distorsionan sus respuestas. Cada ítem expresa un determinado estado emocional. Los individuos deben mostrar su grado de acuerdo con cada

uno de ellos en una escala de tipo Likert de 5 puntos (1= De acuerdo, 5= Desacuerdo).

2.1.4.2.2. EMOTIONAL COMPETENCE INVENTORY (ECI)

El denominado "Emotional Competente Inventory" (ECI) surge a raíz del segundo libro de Goleman sobre IE (Goleman, 1998). Goleman (1998) propone una teoría de ejecución sobre la base de un modelo de IE construido para predecir la efectividad y el rendimiento personal en el mundo laboral y empresarial.

Aunque su modelo de 1998 identificaba 5 dimensiones de IE fragmentadas en 25 competencias, un trabajo posterior reduce las dimensiones a 4 divididas en 20 competencias (Boyatzis, Goleman y Rhee, 2000).

El ECI mide cuatro dimensiones de IE orientadas al mundo laboral y al liderazgo empresarial. La primera área, la auto-conciencia, incluye medidas de conciencia emocional, valoración adecuada de uno mismo y auto-confianza. La segunda área, el automanejo, mide aspectos como auto-control, fidelidad, coherencia, adaptabilidad, orientación al logro e iniciativa. La tercera área es conciencia social y está compuesta por empatía, orientación al cliente y comprensión organizativa. La cuarta se centra en el manejo de las relaciones e incluye medidas de desarrollo de los demás, liderazgo, influencia, comunicación, manejo de conflictos, impulso del cambio, desarrollo de relaciones, trabajo en equipo y colaboración.

El ECI contiene 110 ítems con un mínimo de tres para evaluar cada competencia. Contempla dos formas de evaluación, por un lado una medida de auto-informe en la que se pide a las personas que den una estimación en cada una de las competencias, y por otro lado, se solicita la evaluación por parte de un observador externo, ya sean compañeros de trabajo o superiores. Los sujetos deben describirse a ellos mismos o a otras personas en cada uno de los ítems en una escala tipo Likert de seis puntos (1= La persona se comporta así solo esporádicamente; 6= La persona se comporta de esta manera en la mayoría de situaciones).

2.1.4.2.3. CUESTIONARIO DE INTELIGENCIA EMOCIONAL (CIE)

El cuestionario de Inteligencia Emocional (CIE) (Mestre, 2003) está basado en la propuesta de modelos mixtos y, especialmente, en el primer modelo de Goleman (1995). Consta de 56 ítems que son respondidos en una escala tipo Likert de 5 puntos (1= Completamente falso, 5= Completamente verdadero). Los ítems se dividen en cuatro subescalas o dimensiones y en una puntuación total. La primera subescala es autoconocimiento/bienestar psicológico, la segunda escala es la autorregulación, la tercera se refiere a la autoeficiencia y la cuarta es la escala de empatía.

La consistencia interna para las distintas subescalas y su fiabilidad test-retest fueron aceptables. Su validez predictiva ha sido demostrada con un gran abanico de

medidas de personalidad basadas en el modelo de los cinco grandes utilizando el Big Five Questionnaire, variables metacognitivas relacionadas con el uso de las emociones en la consecución de metas académicas y diversos factores de clima familiar (Mestre, Guil y Guillen, 2003).

2.1.4.2.4. TRAIT EMOTIONAL INTELLIGENCE QUESTIONNAIRE (TEIQue)

TEIQue (Petrides y Furnham, 2003; Petrides, 2009) está diseñado con el fin de mitigar las limitaciones que existen en otros cuestionarios y tiene una estructura de 4 factores o dimensiones claros y estables que son sociabilidad, emocionalidad, autocontrol y felicidad-satisfacción.

A diferencia de otras medidas, el autoinforme de la IE obtenido con el TEIQue se basa en una teoría coherente psicológica (Matthews, Zeidner y Roberts, 2007; Petrides, Furnham y Mavroveli, 2007) que tiene como principal objetivo identificar y corregir los errores en Bar-on (1997), Goleman (1998) y Mayer, Salovey y Caruso (1999). Consta de 153 Items, en los que se pregunta sobre la percepción que tiene el individuo de las competencias emocionales empleando una escala tipo Likert de 1 a 7 (1=nada de acuerdo y 7= completamente de acuerdo).

Para nuestro estudio hemos seleccionado este test, y será objeto de un análisis en mayor profundidad en el capítulo 3. La principal razón por la que seleccionamos

TEIQue es porque se basa en un contenido conceptual y tiene un alto poder explicativo (Petrides, Pita y Kokkinaki, 2007; Freudenthaler, Neubauer, Gabler y Scherl, 2008). La versión utilizada del TEIQue en el presente trabajo es la forma extensa que comprende 153 ítems, obteniendo puntuaciones en 15 competencias emocionales.

2.2. RASGOS DE LA PERSONALIDAD

Barrick, Mount y Judge (2001) consideran que se pueden distinguir dos fases en la historia de las investigaciones sobre la personalidad en el trabajo. La primera empezaría alrededor de los años 20 del siglo pasado, en los comienzos del pensamiento moderno de personalidad y terminaría en la segunda mitad de los años 80. En esta etapa, predominaban los estudios primarios que intentaban relacionar diferentes inventarios de personalidad con distintos aspectos de la conducta humana. Aunque la Segunda Guerra Mundial intensificó el interés por la personalidad como predictor del desempeño, la conclusión general de los estudios de esta época fue que las medidas de personalidad no eran muy útiles para predecir el éxito laboral. Por ello, determinados autores recomendaron precaución a la hora de utilizar las medidas de personalidad con fines de selección (Ghiselli y Barthol, 1953) y otros estudios posteriores concluyeron que la personalidad es un concepto sin ninguna utilidad práctica para la selección de personal (Locke y Hulin, 1962).

2.2.1. CONCEPTO DE PERSONALIDAD

El estudio de la personalidad se remonta a un siglo antes de Cristo. Desde entonces, los griegos se interesaron por personificar diferentes papeles en el drama de dicha cultura. De este modo, les era posible representar distintos estilos de vida diferentes a los propios sin dejar de ser ellos mismos.

Cicerón (106-43, citado por Cerdá, 1985) definió el término personalidad centrándose en cuatro significados diferentes: el primero, como el papel que una persona desempeña en la vida; el segundo, como un conjunto de cualidades que describen al individuo; el tercero, como sinónimo de dignidad y prestigio mediante el cual se asignaba el término persona de acuerdo con el nivel social al que se perteneciera; y el cuarto, entendido como la forma en cómo un individuo aparece frente a las demás personas.

Después de una revisión de otras 49 definiciones de personalidad en psicología, sociología, teología, derecho, filosofía, y el uso común, Allport (1937b) propuso lo que se convirtió en una definición clásica de personalidad: "Personalidad es la organización dinámica, dentro del individuo, de los sistemas psicofísicos que determinan sus ajustes únicos al ambiente". Aunque la definición se cita mucho, no tiene aceptación universal porque contiene suposiciones que no todos los teóricos de la personalidad aceptan.

Locke y Hulin (1962) concluyeron que la personalidad es un concepto sin utilidad práctica para la selección de personal. En este sentido, Guion y Gottier (1965) se mostraron escépticos en cuanto a la utilidad de personalidad en la psicología organizacional aunque concluyeron que, en ocasiones, algunos de los inventarios podrían resultar útiles. Además, resaltaron la necesidad de llevar a cabo estudios de las propiedades psicométricas de las medidas de personalidad antes de su aplicación.

Para Eysenck (1975) la personalidad puede definirse en forma de numerosos rasgos interrelacionados que conformarían tres superfactores: neuroticismo, psicoticismo y extroversión. Estos factores se han encontrado en numerosos estudios en los que se hipotetiza sobre su fundamento genético y se asocian con circuitos cerebrales.

Por su parte, Gray (1983) propone dos dimensiones básicas de la personalidad: la impulsividad y la ansiedad. Estas dimensiones surgen de la combinación de los factores de Eysenck (1975), y que son la extraversión y el neuroticismo. Dicha combinación surge del siguiente modo: las personas impulsivas tendrían rasgos típicos de extraversión más neuroticismo, sin embargo las personas ansiosas tendrían rasgos típicos de introversión más neuroticismo. En este modelo, a diferencia del Modelo de Eysenck (1975), las dimensiones son unipolares y únicamente se pone interés en la comprensión del polo máximo donde aparece la impulsividad o la ansiedad.

En una de las subdisciplinas de la psicología, concretamente en la psicología de la personalidad, se argumenta que la personalidad es un determinante clave del comportamiento humano. En una situación dada, las formas de personalidad dan lugar a una inclinación específica hacia una cierta reacción característica. Por lo tanto, la personalidad puede ser considerada como un impulsor clave del comportamiento humano (Heinström, 2003).

Teniendo en cuenta lo anterior, los psicólogos creen que las decisiones financieras de los inversores representan una forma de comportamiento humano que puede ser atribuido a la personalidad del inversor. Una serie de estudios en la literatura de finanzas del comportamiento han proporcionado evidencia de cómo los atributos de personalidad de los inversores pueden influir en el comportamiento comercial (Fenton-O'Creevy, Nicholson, Soane y Willman, 2005; Hunter y Kemp, 2004; Van Witteloostuijn y Muehlfeld, 2008; Durand, Newby, Peggs y Seikierka, 2013; Durand, Newby, Tant, y Trepongkaruna, 2013).

2.2.2. ORIGEN DE LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD

Allport y Odbert (1936) identificaron numerosos nombres de rasgos. Posteriormente, clasificaron esos nombres de rasgos en cuatro categorías: 1) Términos principalmente descriptivos de las actividades o estados de ánimo temporales, 2) Términos neutrales que designan

rasgos personales, 3) Misceláneos: Designaciones de físico, capacidades y condiciones de desarrollo; términos metafóricos y dudosos, 4) Términos ponderados que transmiten juicios sociales o de carácter de la conducta personal, o que designan influencia en los otros.

Basándose en el estudio de Windelband y Stern (Hermans, 1988), Allport (1937) distinguió los rasgos individuales que son los poseídos por una sola persona, de los rasgos comunes, que son los poseídos por muchas personas en diferente grado. Además, intentó distinguir de un lado, el estudio de las variables de la persona y de otro, el estudio de las personas. Es decir, las variables con respecto a las cuales se han diferenciado las personas (Lamiell, 1997). Y aunque al principio esta distinción puede parecer simple, sus implicaciones son enormes.

Desde finales de los años sesenta y durante los siguientes veinticinco años, no había un sistema de clasificación que redujese los rasgos de personalidad hasta un número más manejable (Elshout y Akkerman, 1975; Hogan, 1982, 1986). No estaba del todo claro qué rasgos deberían medirse, se utilizaban distintos nombres para rasgos que medían lo mismo y los mismos nombres para rasgos que medían constructos distintos (Guion y Gottier, 1965).

Los rasgos son las unidades de personalidad que tienen valor predictivo. Cattell (1979) definió un rasgo como "lo que define lo que hará una persona cuando se enfrente con una situación determinada". Los rasgos son herramientas conceptuales útiles para propósitos

predictivos de conceptos abstractos pero que no necesariamente corresponden a una realidad física específica.

Sin embargo, a mediados de los años 80 la visión de la personalidad entre los investigadores empezó a cambiar y las conclusiones de los nuevos estudios fueron un poco más optimistas (Choragwicka, 2010). Este cambio en el modo de percibir la personalidad dio comienzo a la segunda fase en su historia como predictor de comportamientos organizacionales, fase que dura hasta la actualidad. El momento más decisivo en la historia de la personalidad en el ámbito organizacional llegó con el consenso de muchos investigadores sobre una nueva taxonomía de personalidad llamada el Modelo de los Cinco Grandes (Big Five-BF) o bien los Cinco Factores (Five Factor Model-FFM). Este modelo presenta la personalidad como una estructura jerárquica con cinco factores de orden superior que abarcan los rasgos más específicos.

A lo largo de los años 90 se puede hablar del gran regreso de la personalidad a la psicología de las organizaciones. Éste fue promovido por la aparición de los Cinco Grandes como propuesta de un modelo universal de personalidad y por la premisa de que las medidas de personalidad construidas de manera correcta predicen el desempeño laboral casi igual de bien que las medidas de habilidad cognitiva y que, además, no presentan el impacto adverso (Hogan, 2005). Adicionalmente, la aparición del nuevo modelo coincidió en el tiempo con la popularización de la meta-análisis como un método de acumulación de datos a través de estudios (Hunter y

Schmidt, 1990). Estos acontecimientos dieron lugar a que la personalidad fuese considerada como un concepto importante para la psicología de organizaciones en particular y para la psicología en general.

2.2.3. LOS CINCO GRANDES FACTORES (BIG FIVE)

Como su nombre indica, el modelo de personalidad de los Cinco Grandes afirma que existen cinco factores básicos de la personalidad. Los cinco factores fueron obtenidos originalmente del análisis factorial de las palabras que la gente utiliza en el lenguaje cotidiano para describir la personalidad, es decir, del enfoque léxico de la personalidad (Norman, 1963; Goldberg, 1981, 1982).

Muchos investigadores están convencidos de que esos cinco factores constituyen las dimensiones principales de la personalidad y son, por tanto, un cimiento descriptivo sensible sobre el que pueden basarse otras investigaciones de la personalidad (John, 1990).

Los Cinco Grandes constan de cinco rasgos amplios de personalidad (y que desarrollaremos en mayor medida en el capítulo 3 de la presente tesis). Extraversión, considerada como la presencia de emociones positivas en el sujeto, así como un alto grado de sociabilidad. Amabilidad, considerada como los rasgos que tiene el individuo y que le ayudan a convivir en comunidad. Conciencia es considerada como la fuerza que tiene el individuo para llevar a cabo las tareas y abarca aquellas características de éste que son necesarias para conseguirlas. Neuroticismo también es conocida como

inestabilidad emocional, y es considerada como la tendencia que tiene el individuo a experimentar emociones desagradables. Finalmente, apertura a nuevas experiencias es considerada como la facilidad que tiene el individuo de adaptarse a una nueva situación y su preferencia por la diversidad.

Se ha desarrollado un cuestionario de autorreporte para medir la posición de los individuos en cada factor de personalidad calculando qué tan de acuerdo están con las diversas afirmaciones que los describen. Este cuestionario, el NEO-PI (Costa y McCrae, 1985, 1992b), recibió su nombre de los tres factores medidos en su primera edición (en inglés, neuroticism, extraversion y openness). Pronto, se agregaron la rectitud y la afabilidad. Cada factor ha sido estudiado de manera extensa y cada uno se correlaciona con muchas conductas. En este sentido, si se conoce la posición de una persona en los cinco factores, se tendrá una clara idea de su personalidad, aunque no se pueda hacer una predicción perfecta de la conducta en cada situación que pueda confrontar la persona (Cloninger, 2002).

2.2.4. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN DE LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD DESDE LA PERSPECTIVA DEL BIG FIVE EN ADULTOS

Entre los diversos test para la medición de los rasgos de la personalidad destacan los instrumentos de medidas contruidos desde la perspectiva de los Big Five. En la actualidad, el modelo estructural de la personalidad que

mayor aceptación tiene en la comunidad científica es el modelo de los cinco factores (MCF) pues presenta una taxonomía descriptiva eficiente de los rasgos de personalidad (Digman, 1990; McCrae y Costa, 1992; Golberg, 1993; John y Srivastava, 1999).

A continuación, presentamos una revisión de los instrumentos de evaluación desarrollados para evaluar la personalidad en los adultos bajo el modelo Big Five. La tabla 2 ofrece un resumen de dichos instrumentos.

Tabla 2. Instrumentos de medidas de Rasgos de la Personalidad

Modelo	Propósito del Modelo	Método	Ítems	Autores
NEO PI-R	Evaluar la personalidad normal, la forma de pensar, la forma de sentir e interactuar con los demás.	Evalúa variables emocionales, interpersonales, experienciales, actitudinales y motivacionales.	240	Costa y McCrae (1992b)
BFQ	Medir los cinco grandes factores y diez facetas o subdimensiones.	Utiliza el enfoque arriba-abajo, desplazándose en las dimensiones de la personalidad definidas por ítems apropiados.	132	Caparara, Barbaranelli y Borgogni (1993)
CP5F	Medir los rasgos de la personalidad que evalúa la estructura de los cinco grandes factores.	Utiliza la estructura pentagonal del Big Five y también presenta una sexta escala que se encarga de la evaluación de la deseabilidad social.	130	Albu (2009)
TPQue	Evaluar la personalidad a partir de los cinco grandes factores, así como la deseabilidad social.	Siguió la estructura del NEO PI-R de Costa y McCrae (1992) como marco de referencia.	206	Tsaousis (1999)
IP5F	Evaluar la personalidad siguiendo la estructura de los cinco grandes factores.	Para cada factor se le asignan entre cinco y siete grupos de elementos homogéneos.	200	Salgado (1996)
IGP	Evaluar el desarrollo y gestión del trabajo en el ámbito de las organizaciones, la personalidad y la selección de personal.	Usa dos principios fundamentales, el primero es la utilización de los cinco grandes factores, y el segundo es un enfoque específicamente centrado en el ámbito laboral.	507	Schmit, Kihm y Robie (2000)
BFI	Crear un inventario de personalidad que permita la evaluación de los cinco grandes factores cuando no es necesaria la medición diferenciada de facetas individuales.	Utiliza ítems cortos para así evitar oraciones con estructuras complejas y difíciles de entender.	44	John, Donahue y Kentle(1991)

BFQ: Cuestionario Big Five; CP5F: Five Factor Personality Questionnaire; TPQue: Trait Personality Questionnaire; IP5F: Inventario de Personalidad de Cinco Factores; IGP: Inventario Global de Personalidad; BFI: Inventario Big Five.

Fuente: Elaboración propia.

2.2.4.1. NEO PI-R

El objetivo principal del NEO PI-R (Costa y McCrae, 1992b) es evaluar la personalidad normal, la forma de sentir e interactuar con los demás y la manera de pensar. Para ello, evalúa variables emocionales, motivacionales, interpersonales, actitudinales y experienciales.

Este test de personalidad contiene 240 ítems que miden las siguientes dimensiones de la personalidad: neuroticismo (N), extroversión (E), apertura a nuevas experiencias (O), amabilidad (A), y conciencia (C), cada una de ellas con seis facetas. A (N) corresponden las facetas ansiedad, hostilidad enojada, depresión, autoconsciencia, impulsividad, vulnerabilidad. A (E), calidez, gregariedad, asertividad, actividad, búsqueda de excitación y emociones positivas. Por su parte, las facetas de (O) son: fantasía, estética, sentimientos, acciones, ideas y valores. Las facetas de (A) son: confianza, franqueza, altruismo, conformidad, modestia y ternura. Por último, en (C) se tienen en cuenta las siguientes: competencia, orden, obediencia, esfuerzo de logro, autodisciplina y deliberación.

Cada factor se mide con 48 ítems mientras que cada faceta se evalúa con 8 ítems. El cuestionario se evalúa en una escala de Likert de 1 a 5 donde la puntuación 1 significa estar completamente en desacuerdo y la puntuación 5 completamente de acuerdo (Costa y McCrae, 1992b).

Este cuestionario se puede aplicar a partir de los 17 años, puede hacerse con aplicación de forma individual o grupal y para poder realizarlo lo ideal es tener una formación académica mínima de sexto de primaria. Aproximadamente, los sujetos suelen tardar unos 40 minutos en realizar la prueba de forma completa.

2.2.4.2. CUESTIONARIO BIG FIVE (BFQ)

El objetivo principal del cuestionario BFQ (Caparara, Barbaranelli y Borgogni, 1993) es medir los cinco factores y diez facetas o subdimensiones de la personalidad. Para ello utiliza el enfoque arriba-abajo, que consiste en partir de las dimensiones de la personalidad definidas teóricamente para posteriormente identificar los ítems de medición más apropiados.

El cuestionario consta de 132 ítems, 60 de los cuales son de respuesta clave invertida para controlar los efectos de posibles tendencias de respuesta. Cada una de estas cinco dimensiones se compone de dos subdimensiones; apertura mental, que a su vez integra a la apertura a nuevas experiencias y apertura a la cultura; estabilidad emocional, con las subdimensiones de control de los impulsos y de control de las emociones; afabilidad, compuesta por cordialidad y cooperación; tesón, por la perseverancia y la escrupulosidad; y por último, energía, por la dominancia y el dinamismo. El cuestionario se evalúa con una escala de Likert de 1 a 5 en la que 1 significa completamente en desacuerdo y 5 completamente de acuerdo.

El BFQ puede aplicarse tanto a nivel individual como a nivel colectivo y puede ser cumplimentado por adolescentes y también por adultos. Se tarda aproximadamente en completarlo entre 20 y 30 minutos.

2.2.4.3. FIVE FACTOR PERSONALITY QUESTIONNAIRE (CP5F)

El Five-Factor Personality Questionnaire (CP5F) (Albu, 2009) consta de 130 ítems y 6 escalas. En él se mide la estructura de los Big Five: autonomía, responsabilidad, amabilidad, estabilidad emocional y extraversión. A su vez, también presenta una sexta escala encargada de la evaluación de la deseabilidad social.

El contenido de los ítems que componen el CP5F describe pensamientos, acciones y sentimientos. Para su evaluación se usa la escala Likert de 1 a 5. Los sujetos deben responder dando una puntuación entre 1 (completamente en desacuerdo) hasta 5 (estar completamente de acuerdo).

2.2.4.4. TRAIT PERSONALITY QUESTIONNAIRE (TPQue)

El objetivo del Trait Personality Questionnaire (Tsaosusis, 1999) es evaluar los rasgos de la personalidad a partir de los cinco grandes factores. Se compone de 180 ítems que evalúan 30 escalas agrupadas en cinco factores: apertura a nuevas experiencias, compuesta por fantasía, acciones, estética, sentimientos, ideas y vulnerabilidad;

amabilidad, por modestia, confianza, sencillez, altruismo, cumplimiento de normas y mente flexible; estabilidad emocional, por ansiedad, hostilidad, depresión, autoconciencia, impulsividad y vulnerabilidad; responsabilidad, por competencia, orden, obediencia, logro, autodisciplina y deliberación; y por último, extraversión, compuesta por calidez, gregarismo, actividad, asertividad, búsqueda de excitación y emociones positivas.

Adicionalmente, y con objeto de medir también la deseabilidad social, este instrumento añadió 2 escalas independientes formadas por 13 ítems cada una de ellas (Tsaousis, 1996). Así, el instrumento final se compone de 206 ítems valorados en una escala de respuesta de 5 puntos en la que la puntuación 1 significa estar completamente en desacuerdo y la puntuación número 5, completamente de acuerdo.

2.2.4.5. INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE CINCO FACTORES (IP5F)

El objetivo del IP5F (Salgado, 1996, 1998b) es evaluar la personalidad siguiendo la estructura de los cinco grandes factores. Este test de personalidad se compone de 200 ítems que evalúan las dimensiones: neuroticismo (N), extroversión (E), apertura a nuevas experiencias (O), amabilidad (A) y conciencia (C). Contiene 40 ítems por dimensión.

Para cada factor se asignan entre cinco y siete grupos de elementos homogéneos (HIC). Los HIC que corresponden a N son: malestar y hostilidad, tensión, tristeza, ansiedad, despreocupación, inseguridad, y control/relajación. Los elementos de E son: asertividad, sentido de pertenencia a un grupo, reservado, sentido del humor, liderazgo y egocentrismo. Los de O son: imaginación e intuición, creatividad, aventura, variedad de intereses, y no convencional. Por su parte, A incluye: honestidad y sinceridad, modestia, cooperación / competitividad, tolerancia y confianza / desconfianza. Por último, C aglutina esfuerzo laboral, orden y organización, precisión y atención al detalle, prudencia, alto rendimiento y rigor con las normas de comportamiento.

Las respuestas se basan en una escala de 3 puntos (donde 1 = estoy de acuerdo, 2 = estoy indeciso y 3 = no estoy de acuerdo).

2.2.4.6. INVENTARIO GLOBAL DE PERSONALIDAD (IGP)

El IGP (Schmit, Kihm y Robie, 2000) desempeña un papel importante en el ámbito de la psicología del trabajo para la evaluación del desarrollo, la gestión del trabajo en el ámbito de las organizaciones, la evaluación de la personalidad y la selección de personal. Este instrumento evalúa la estructura de cinco grandes factores: extraversión, amabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a nuevas experiencias. IGP fue desarrollado dentro de la consultora internacional Personal Decisions

International (PDI), y actualmente es utilizado en todo el mundo. Su forma de aplicación se fundamentó en dos principios básicos. El primero de ellos es que se diseñó para ser una medida de personalidad basada en la estructura de los cinco grandes factores, y el segundo, que se desarrolló utilizando un enfoque específico centrado en el ámbito laboral (Berry, 1989).

El GPI utiliza un formato de respuesta tipo Likert de 5 puntos en el que la puntuación 1 significa estar completamente en desacuerdo y 5, completamente de acuerdo. El instrumento tiene 39 escalas (32 escalas de conductas y rasgos, y 7 escalas diseñadas para medir síndromes) con 13 ítems cada una de ellas, sumando un total de 507 ítems.

2.2.4.7. INVENTARIO BIG FIVE (BFI)

El Inventario Big Five, o Big Five Inventory (John, Donahue y Kentle, 1991) es un instrumento diseñado para evaluar cinco rasgos de la personalidad: Amabilidad (A) mediante 9 ítems, Apertura (O) con 10 ítems, Extraversión (E) mediante 8 ítems, Neuroticismo (N) con 8 ítems, y Responsabilidad (C) con 9 ítems.

La versión en castellano del BFI se compone de 44 ítems en los que se pide al sujeto que valore en una escala de respuesta tipo Likert de 5 puntos (1 significa completamente en desacuerdo y 5, completamente de acuerdo).

Para las mediciones de personalidad en nuestro estudio hemos seleccionado este test (que será desarrollado en mayor profundidad en el capítulo 3) por diversas razones. Entre ellas por su brevedad y por las evidencias de estructuras internas que se replican satisfactoriamente en distintos contextos culturales (Ubbiali, Chiorri y Hampton, 2013; Zamorano, Carrillo, Sandoval y Pastrana, 2014; Lovik, Verbeke y Molenberghs, 2017).



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 2

BIBLIOGRAFÍA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. Oxford: Holt.

Allport, G. W. y Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1), 211.

Bandura A (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman.

Bar-On, R. (1997). *Bar On Emotional Quotient Inventory*. Toronto: Multi-Health Systems.

Bar-On, R. (1997). *The Emotional Quotient Inventory (EQ-i): A test of Emotional Intelligence*. Toronto: Multi-Health Systems.

Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory (EQ-i). En R. Bar-On y J. D. A. Parker (Eds.). *Handbook of emotional intelligence*. San Francisco: Jossey-Bass.

Barrick, M. R., Mount, M. K. y Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and Assessment*, 9(1-2), 9-30.

Baruch, Y., O'Creevy, M. F., Hind, P. y Vigoda-Gadot, E. (2004). Prosocial behavior and job performance: Does the need for control and the need for achievement make a difference?. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 32(4), 399-411.

Bernstein, I. H. y Teng, G. (1989). Factoring items and factoring scales are different: Spurious evidence for multidimensionality due to item categorization. *Psychological Bulletin*, 105, 167-177.

Borgatta, E. F. (1964a). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9(1), 8-17.

Boyatzis, R., Goleman, D. y Rhee, K. (2000). Clustering competence in emotional intelligence: Insights from the emotional competence inventory (ECI). En R. Bar-On y J. D. A. Parker (Eds.). *Handbook of Emotional Intelligence* (pp.343-362). San Francisco: Jossey-Bass.

Boyatzis, R.E. y Burckle, M. (1999). Psychometric properties of the ECI: Technical Note. *Boston: The Hay/McBer Group*.

Cattell, R. B. (1979). Personality and learning theory: Vol. 1. *The Structure of Personality in it's Environment*. New York: Springer-Verlag.

Choragwicka, B. (2010). *Las Facetas de los Big Five y la Predicción del Desempeño*. Universidad de Santiago de Compostela. Servizo de Publicacións e Intercambio Científico.

Ciarrochi, J. V., Deane, F. y Anderson, S. (2002). Emotional intelligence moderates the relationship between stress and mental health. *Personality and Individual Differences*, 32, 197-209.

Cloninger, M. J. (2002). Biological applications of dendrimers. *Current Opinion in Chemical Biology*, 6(6), 742-748.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1985). *The NEO Personality Inventory Manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992a). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992b). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources, Inc.

Davies, M., Stankov, L. y Roberts, R. D. (1998). Emotional intelligence: in search of an elusive construct. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 989-1015.

De Raad, B. (2005). The trait-coverage of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 38, 673-687.

De Raad, B., Mulder, E., Kloosterman, K. y Hofstee, W. K. (1988). Personality descriptive verbs. *European Journal of Personality*. Special Issue: Personality measurement, 2(2), 81-96.

Digman, J. M. y Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16(2), 149-170.

Durand, R. B., Newby, R., Peggs, L. y Seikierka, M. (2013a). Personality. *Journal of Behavioral Finance*, 14(2), 116-133.

Durand, R. B., Newby, R., Tant, K. y Trepongkaruna, S. (2013b). Overconfidence, overreaction and personality. *Review of Behavioral Finance*, 5(2), 104-133.

Elshout, J. J. y Akkerman, A. E. (1975). *Vijf persoonlijkheidsfactoren test 5PFT: Handleiding* (The Five Personality Factor Test (5PFT): Manual). Nijmegen, Netherlands: Berkhout BV.

Extremera Pacheco, N., Fernández Berrocal, P., Mestre Navas, J. M. y Guil Bozal, R. (2004). Medidas de evaluación de la inteligencia emocional. *Revista latinoamericana de psicología*, 36(2), 209-228.

Fernández-Berrocal, P., Alcaide, R., Domínguez, E., Fernández-McNally, C., Ramos, N. S. y Ravira, M. (1998). Adaptación al castellano de la escala rasgo de metacognición sobre estados emocionales de Salovey et al.: datos preliminares. En *Libro de actas del V Congreso de Evaluación Psicológica 1*, 83-84.

Fernández-Berrocal, P., Extremera, N. y Ramos, N. (2004). Validity and reliability of the Spanish modified version of the Trait Meta-Mood Scale. *Psychological Report*, 94(3), 751-755.

Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(3), 329-344.

Freudenthaler, H. H., Neubauer, A. C., Gabler, P., Scherl, W. G. y Rindermann, H. (2008). Testing and validating the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue) in a German-speaking sample. *Personality and Individual Differences*, 45(7), 673-678.

Gardner, H. (1983): *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*. New York: Basic Books.

Gardner, K. J. y Qualter, P. (2010). Concurrent and incremental validity of three trait emotional intelligence measures. *Australian Journal of Psychology*, 62, 5-13.

Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. *Review of personality and social psychology*, 2(1), 141-165.

Goldberg, L. R. (1982). From Ace to Zombie: Some explorations in the language of personality. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.). *Advances in Personality Assessment*, 1, 203-234.

Goleman, D. (1995). *Inteligencia Emocional*. Madrid: Planeta.

Goleman, D. (1998). *La Práctica de la Inteligencia Emocional*. Barcelona: Kairós.

Goleman, D. y Cherniss, C. (2001). *The Emotionally Intelligent Workplace: How to Select For, Measure and Improve Emotional Intelligence in Individuals, Group and Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.

Goleman, D., Boyatzis, R. E. y McKee, A. (2002). *The new leaders: Transforming the art of leadership into the science of results*, 55-59. Disponible en http://vedpuriswar.org/Book_Review/Leadership_Managerial_Effectiveness/The%20New%20Leaders.pdf.

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J. y Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504-528.

Guion, R. M. y Gottier, R. F. (1965). Validity of personality measures in personnel selection. *Personnel Psychology*, 18(2), 135-164.

Hadi, F. (2017). Effect of Emotional Intelligence on Investment Decision Making With a Moderating Role of Financial Literacy. *China-USA Business Review*, 10.

Heinström, J. (2003). Five personality dimensions and their influence on information behaviour. *Information Research*, 9(1), 9-1.

Hendriks, A. A. J., Hofstee, W. K. y De Raad, B. (1999). The Five-Factor Personality Inventory (FFPI). *Personality and Individual Differences*, 27(2), 307-325.

Hermans, H. J. M. (1988). On the integration of nomothetic and idiographic research methods in the study of personal meaning. *Journal of Personality*, 56, 785-812.

Hoffman, C. y Tchir, M. A. (1990). Interpersonal verbs and dispositional adjectives: The psychology of causality embodied in language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(5), 765.

Hogan, R. (1982). A socioanalytic theory of personality. En *Nebraska Symposium on Motivation*. University of Nebraska Press.

Hogan, R. (1986). *Manual for the Hogan personality inventory*. Minneapolis: National Computer Systems.

Hough, L. M., y Paullin, C. (1994). Construct-oriented scale construction: The rational approach. En Stokes, G. S., Mumford, M. D. y Owens, W. A. (Eds.), *The biodata handbook: theory, research, and use of biographical information in selection and performance prediction*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press, Inc.

Hunter, J. E. y Schmidt, F. L. (1990). Dichotomization of continuous variables: The implications for meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 75(3), 334.

Hunter, K. y Kemp, S. (2004). The personality of e-commerce investors. *Journal of Economic Psychology*, 25(4), 529-537.

John, O. P. (1990). The "Big Five" factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. En L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, 66-100. New York: Guilford Press.

John, O. P., Naumann, L. P y Soto, C. J. (2008). Paradigm Shift to the Integrative Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual Issues. En O. P. John, R. W. Robins y L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research*, 114-158. New York: Guilford Press.

Jolić-Marjanović, Z. y Altaras-Dimitrijević, A. (2014). Reliability, construct and criterion-related validity of the Serbian adaptation of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue). *Psihologija*, 47, 249-262.

Killian, K. D. (2012). Development and validation of the emotional self awareness questionnaire: A measure of emotional intelligence. *Journal of Marital and Family Therapy*, 38(3), 502-514.

Lamiell, J. T. (1997). Individuals and the differences between them. *Handbook of personality psychology*, 5, 117-141.

Locke, E. A y Hulin, C. L. (1962). A Review and Evaluation of The Validity Studies of Activity Vector Analysis 1. *Personnel Psychology*, 15(1), 25-42.

López, S. (2015). *Diseño, desarrollo e implementación de un programa de educación afectiva y social en la educación primaria*. (Tesis de doctorando). Universidad de Alicante. Departamento de Psicología Evolutiva y Didáctica. Alicante

Martins, A., Ramalho, N. y Morin, E. (2010). A comprehensive meta-analysis of the relationship between emotional intelligence and health. *Personality and Individual Differences*, 49, 554-564.

Martskvishvili, K., Arutinov, L. y Mestvirishvili, M. (2013). A psychometric investigation of the Georgian version of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 29, 84-88.

Matthews, G., Zeidner, M. y Roberts, R. D. (2007). *The science of emotional intelligence: Known's and unknowns*. New York: Oxford University Press.

Mayer, J. D. y Salovey, P. (1993). The intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*, 17, 433-442.

Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. y Sternberg, R. J. (2000). *Models of Emotional Intelligence*. New York: RJ Sternberg (ed.).

Mayer, J.D. y Salovey, P. (1997): What is Emotional Intelligence?. En P. Salovey y D.J. Sluyter: *Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators*. Nueva York: Basic Books.

McClelland, D. C. (1973). Testing for competence rather than for "intelligence". *American Psychologist*, 28(1), 1.

Mestre, J. M. (2003). *Validación empírica de una prueba para medir la inteligencia emocional en una muestra de estudiantes de la bahía de Cádiz*. Tesis doctoral. Universidad de Cádiz, España.

Mestre, J. M., Guil, R. y Guillén, C. (2003). Clima familiar e inteligencia emocional percibida. *Encuentros en Psicología Social*, 5, 291-294.

Mikolajczak, M., Luminet, O., Leroy, C. y Roy, E. (2007). Psychometric properties of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue). *Journal of Personality Assessment*, 88, 338-353.

Noftle, E. E. y Robins, R. W. (2007). Personality predictors of academic outcomes: Big five correlates of GPA and SAT scores. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1), 116-130.

Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 574-583.

Paunonen, S. V. (2003). Big five factors of personality and replicated predictions of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(2), 411-424.

Petrides, K. V y Furnham, A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29, 313-320.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2003). Trait emotional intelligence: Behavioral validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. *European Journal of Personality*, 17, 39-57.

Petrides, K. V. (2001). *A psychometric investigation into the construct of emotional intelligence*. Doctoral dissertation, University College London.

Petrides, K. V. (2009). Psychometric properties of the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue). En *Assessing Emotional Intelligence*, 85-101. Springer Boston, MA.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15, 425-448.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2009). *Technical manual for the trait emotional intelligence questionnaires (TEIQue)*.

Véase:

[http://www.psychometriclab.com/adminsdata/files/TEIQue%20manual%20\(4th%20printing%20-%20contents\)%20-%20KV%20Petrides.pdf](http://www.psychometriclab.com/adminsdata/files/TEIQue%20manual%20(4th%20printing%20-%20contents)%20-%20KV%20Petrides.pdf)

Petrides, K. V. y Mavroveli, S. (2018). Theory and applications of trait emotional intelligence. *Psychology*, 23(1), 24-36.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29(2), 313-320.

Petrides, K. V., Furnham, A. y Mavroveli, S. (2007). Trait emotional intelligence: Moving forward in the field of EI. *Emotional Intelligence: Known's and Unknowns*, 4, 151-166.

Petrides, K. V., Pita, R. y Kokkinaki, F. (2007). The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*, 98(2), 273-289.

Ruperez, M. C. (1998): Desarrollo de la Inteligencia Emocional para el Liderazgo en la Facilitación. *I Encuentro Latinoamericano de Facilitadores*. 24-28 Agosto, Quito-Ecuador.

Rushton, J. P., Bons, T. A., Ando, J., Hur, Y. M., Irwing, P., Vernon, P. A., Petrides, K. V. y Barbaranelli, C. (2009). A general factor of personality from multitrait-multimethod data and cross-national twins. *Twin Research and Human Genetics*, 12, 356-365.

Salgado, J. F. (1996). Análisis exploratorio y confirmatorio del Inventario de Personalidad de Cinco Factores (IP/5F) / Exploratory and confirmatory analysis of Five Factor Personality Inventory (IP/5F). *Psicológica*, 17, 353-366.

Salgado, J. F. (1998b). *Manual Técnico. Inventario de Personalidad de Cinco Factores IP5/F*. Santiago de Compostela: Tórculo Edicións, S.L.

Salgado, J. F. (2003c). Predicting job performance using FFM and non-FFM personality measures. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76(3), 323-346.

Salovey, P., Mayer, J. D., Goldman, S. L., Turvey, C. y Palfai, T. P. (1995). Emotional attention, clarity, and repair: exploring emotional intelligence using the Trait Meta-Mood Scale. En J. W. Pennebaker (Ed.), *Emotion, Disclosure, & Health*. Washington: American Psychological Association.

Salovey, P., Mayer, J. D., Goldman, S. L., Turvey, C. y Palfai, T. P. (1995). Emotional attention, clarity, and repair: exploring emotional intelligence using the Trait Meta-Mood Scale. En J. W. Pennebaker (Ed.), *Emotion, Disclosure, & Health*. Washington: American Psychological Association.

Salovey, P. y Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211.

Saucier, G. (1994). Trapnell versus the lexical factor: More ado about nothing?. *European Journal of Personality*. Special Issue: The fifth of the Big Five, 8(4), 291-298.

Schutte, N. S., MaIouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J. y Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 25, 167-177.

Siegling, A. B., Saklofske, D. H. y Petrides, K. V. (2015). Measures of ability and trait emotional intelligence. In G. J. Boyle, G. Matthews, & D. H. Saklofske (Eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Constructs*. San Diego: Academic Press.

Spencer, L.M. y Spencer, S.M. (1993). *Competence at Work: Models for Superior Performance*. New York: Wiley.

Sternberg, R.J. (1996). *Successful Intelligence: how practical and creative intelligence determine success in life*. New York: Simon & Schuster.

Takšić, V. (2002). The importance of emotional intelligence (competence) in positive psychology. *Trabajo presentado en 1st International Positive Psychology Summit*, Washington.

Thorndike, E. L. (1920). Intelligence and its uses. *Harper's Magazine*, 140, 227-235.

Thorndike, R.L. y Stern, S. (1937). An evaluation of the attempts to measure social intelligence. *Psychological Bulletin*, 34, 275-284.

Tupes, E. C. y Christal, R. E. (1992). Recurrent personality factors based on trait ratings. *Journal of Personality*, 60(2), 225-251.

Ubbiali, A., Chiorri, C. y Hampton, P. (2013). Italian Big Five Inventory. Psychometric properties of the Italian adaptation of the Big Five Inventory (BFI). *BPA-Applied Psychology Bulletin* (Bollettino di Psicologia Applicata), 59(266).

Van der Linden, D., Dunkel, C. S. y Petrides, K. V. (2016). The General Factor of Personality (GFP) as social effectiveness: Review of the literature. *Personality and Individual Differences*, 101, 98-105.

Van Witteloostuijn, A. y Muehlfeld, K. S. (2008). Trader personality and trading performance: A framework and financial market experiment. *Discussion Paper Series/Tjalling C. Koopmans Research Institute*, 8(28).

Veselka, L., Schermer, J. A., Petrides, K. V. y Vernon, P. A. (2009). Evidence for a heritable general factor of personality in two studies. *Twin Research and Human Genetics*, 12, 254-260.

Wardani, A. L. (2010). Emotional Intelligence among Investor Stock Trading. *Journal INSAN-Media-Psikologi*, 12(01), 42-52.

Wiggins, J. S. (1968). Personality Structure. *Annual Review of Psychology*, 19(1), 293- 350.

Zamorano, E. R., Carrillo, C. Á., Silva, A. P., Sandoval, A. M. y Pastrana, I. M. R. (2014). Psychometric properties of the big five inventory in a Mexican sample. *Salud Mental*, 37(6), 491-497.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 3

MUESTRAS E INSTRUMENTOS DE MEDIDA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

En el presente capítulo se comienzan a desarrollar los aspectos empíricos de la investigación. Con este objetivo, en primer lugar se expondrán las características de las muestras utilizadas para la elaboración del estudio. La primera muestra está integrada por 102 estudiantes de la Universidad de Málaga, concretamente alumnos/as de la Facultad de Turismo, seleccionados aleatoriamente de entre aquellos que tenían superadas al menos el 80% de las asignaturas. También por 50 de profesionales del sector turístico de la provincia de Málaga seleccionados aleatoriamente entre aquellos que desarrollan su actividad dentro del área financiera. El conjunto de ambos colectivos conforman, pues, la muestra de participantes en los que basamos el desarrollo empírico de la presente investigación, y de la que hemos obtenido los resultados que aparecen en el capítulo 4.

En segundo lugar, y conforme a los distintos instrumentos de medición expuestos en el capítulo 2, se analizarán los utilizados para el análisis de las variables objeto del presente estudio. Estas variables fueron seleccionadas de las investigaciones previas sobre comportamiento financiero, y hacen referencia a IE y a rasgos de la personalidad.

Por último, dejaremos constancia de los criterios utilizados para seleccionar los instrumentos de medida aplicados en el presente estudio: Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue) y BiG Five Inventory (BFI).

3.1. SELECCIÓN DE LAS MUESTRAS

Para llevar a cabo el presente estudio se han utilizado dos muestras diferentes con objeto de resolver la cuestión de investigación establecida. En este sentido, contamos con una muestra integrada por un total de 102 estudiantes universitarios de la provincia de Málaga, seleccionados aleatoriamente entre aquellos que tenían superadas el 80% de las asignaturas del Grado de Turismo.

Del total de la muestra de estudiantes, el 48% eran hombres y el 52% eran mujeres, siendo la edad media de los mismos de 24 años. El nivel más frecuente de los estudios tanto del padre como de la madre de estos estudiantes es estudios medios. Cabe resaltar también que el 54% de los estudiantes de la muestra presentaban intención de iniciar estudios de posgrado al finalizar sus estudios de grado. Las características demográficas de dichos estudiantes aparecen en la Tabla 3.

Tabla 3. Características demográficas de la muestra de estudiantes

	%
Mujer	52
Hombre	48
Edad media	24 años
Posee otras titulaciones	54
Utilización de beca	68
Estudios de la madre	
Elemental	39
Medio	44
Superior	17
Estudios del padre	
Elemental	34
Medio	42
Superior	24

Fuente: Elaboración Propia.

Adicionalmente, se ha utilizado una muestra aleatoria de 50 profesionales del sector turístico de la provincia de Málaga, concretamente seleccionada entre aquellos que desarrollaban su actividad en el área de finanzas.

Del total de la muestra de profesionales, el 60% eran hombres y el 40% eran mujeres, siendo la edad media de los participantes de 44 años. El 100% de la muestra tenía titulación universitaria, el 10% poseía el título doctor y un 30% contaba con titulación de máster universitario. Finalmente, en cuanto a la experiencia en el área de finanzas, el 10% de la muestra posee una experiencia en el sector inferior a 10 años, el 35% cuenta con una experiencia entre 11 y 15 años, y el 40% de la

muestra tiene una experiencia superior a 16 años. Las características demográficas de los profesionales de la muestra aparecen en la tabla 4.

Tabla 4. Características demográficas de la muestra de profesionales

	%
Mujer	40
Hombre	60
Edad media	44 Años
Posee título universitario	100
Posee título de Máster	30
Posee título de Doctor	10
Años de experiencia en el área financiera	
Menos de 10 años	25
Entre 11 y 15 años	35
Más de 16 años	40

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, en la figura 10 se detalla la ficha técnica de muestreo, considerando las dos muestras utilizadas en la presente investigación. Para la computación estadística de datos se ha utilizado el programa de software SPSS (versión 20).

Figura 10. Ficha técnica de la muestra**El impacto de la inteligencia emocional y los rasgos de la personalidad en el comportamiento financiero de estudiantes universitarios de turismo****Tesis doctoral. Universidad de Málaga. Junio 2019****Ámbito:** España**Universo:** Estudiantes del Grado de Turismo de la Universidad de Málaga y profesionales del sector turístico que desarrollan su actividad dentro del área financiera.**Tamaño de la muestra:** Dos muestras:

Muestra I: 102 Estudiantes de la Universidad de Málaga, con el 80% de las asignaturas superadas.

Muestra II: 50 Profesionales del sector turístico, concretamente aquellos que dedican su actividad dentro del área financiera.

Procedimiento de Muestreo: Muestreo aleatorio.**Error muestral:** Para el conjunto de la muestra, y a un nivel de confianza del 95%, el error es inferior al 1%.**Fecha de realización:** Junio 2018

Fuente: Elaboración Propia.

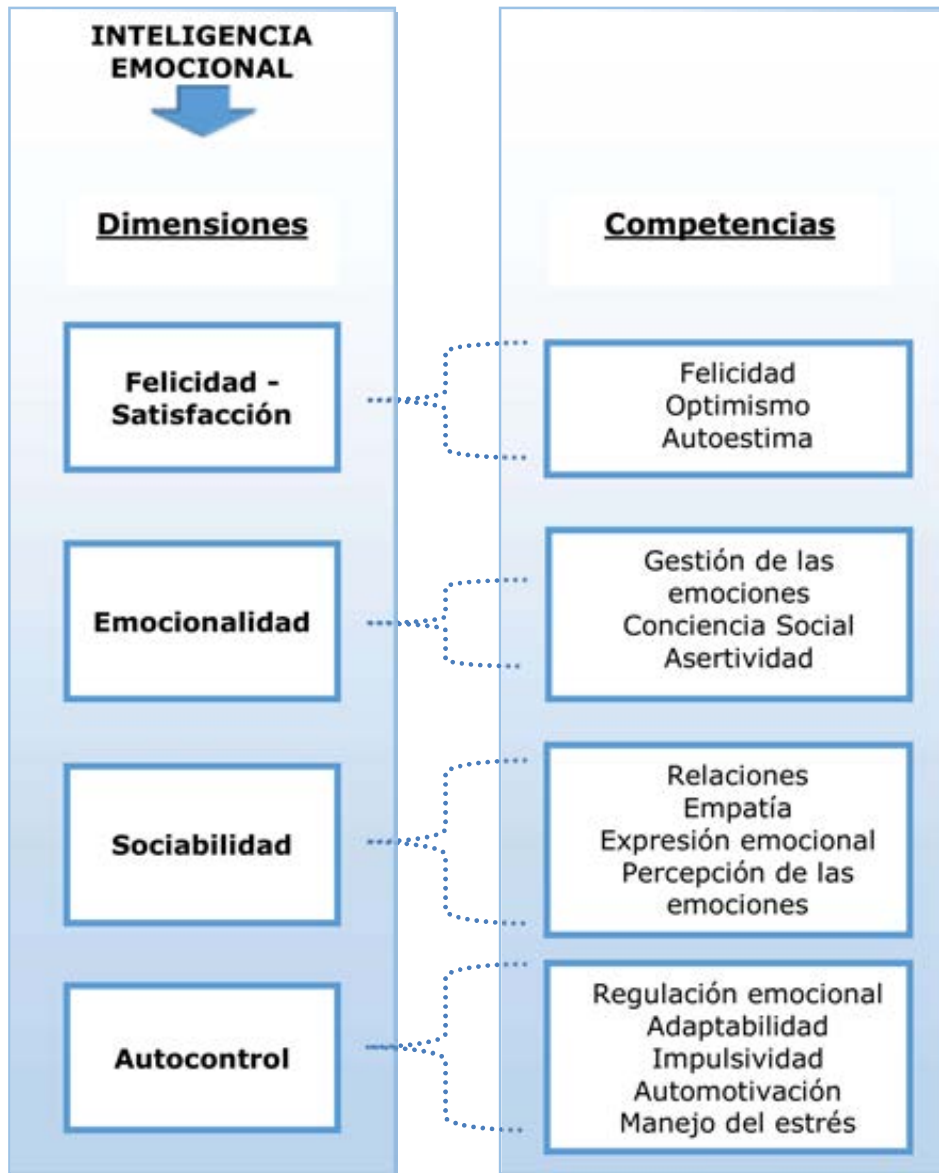
3.2. INSTRUMENTOS DE MEDICIÓN

Para el desarrollo del presente estudio se seleccionaron aquellas competencias emocionales que habían resultado de especial significación por su influencia en el comportamiento financiero en investigaciones previas, tanto en el ámbito personal como en el social. Las competencias que son necesarias para el éxito de profesionales han sido señaladas entre otros, por Ashkanasy, Hartel y Daus (2002), Carmeli (2003), Scott-

Halsell, Blum y Huffman (2011) y Fernández-Gámez et al. (2018).

Diversos autores han dividido la IE en diferentes dimensiones que agrupan, a su vez, a las conocidas competencias emocionales (Bar-On, 1997; Goleman, 1998; Mayer y Salovey, 1997). En nuestra investigación, y conforme al instrumento de medida de IE utilizado, hemos considerado cuatro dimensiones de la misma: autocontrol, emocionalidad, sociabilidad y felicidad-satisfacción, que agrupan a 15 competencias emocionales. La figura 11 muestra la relación de las cuatro dimensiones de la IE con cada una de las competencias emocionales que las integran (Fernández-Gámez et al., 2018).

En la selección de competencias emocionales se ha tenido presente que, aunque tradicionalmente se emplean mayores esfuerzos al desarrollo de competencias sociales, el análisis de competencias personales también es indispensable para el desarrollo de las primeras (Haygroup, 2000).

Figura 11. Dimensiones de IE y competencias emocionales

Fuente: Fernández-Gómez et al. (2018).

Para el presente estudio también se han seleccionando rasgos de la personalidad que han resultado de especial significación por su influencia en el comportamiento financiero en investigaciones previas. Por

ejemplo, Durand, Newby y Sanghani (2008) demostraron que las decisiones del inversor y el rendimiento de su cartera están directamente relacionados con los rasgos de la personalidad estudiados con el BFI (emoción negativa, extraversión, apertura, amabilidad y conciencia), con los rasgos psicológicos de género, con los rasgos de personalidad de preferencia por la innovación y con la propensión al riesgo.

En nuestra investigación, y conforme al instrumento utilizado para la medida de rasgos de la personalidad, se han seleccionado cinco rasgos de la personalidad: Extraversión, amabilidad, apertura a nuevas experiencias, neuroticismo y conciencia. En el epígrafe 3.2.2.2 se ofrece una descripción de dichos rasgos de la personalidad y una breve interpretación de los mismos.

Para llevar a cabo el análisis tanto de las competencias emocionales como de los rasgos de la personalidad, se han utilizado dos instrumentos de medición. De un lado, la Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue), el cual miden 4 facetas o dimensiones fragmentadas en 15 competencias. De otro, el Big Five Inventory (BFI), el cual evalúa los cinco grandes rasgos de la personalidad no siendo necesaria la medición diferenciada de facetas individuales. Tanto la muestra de estudiantes como de profesionales cumplimentaron ambos test.

Además de las variables objeto de estudio, que son todas las competencias emocionales y dimensiones de la IE medidas con TEIQue y los rasgos de la personalidad

medidos con BFI, hemos tenido en cuenta la posible existencia de variables contaminantes, es decir, elementos extraños que pueden ejercer alguna influencia sobre las variables.

3.2.1. TRAIT EMOTIONAL INTELLIGENCE QUESTIONNAIRE (TEIQue)

3.2.1.1. TRAIT EMOTIONAL INTELLIGENCE (TEI)

La "Trait Emotional Intelligence" (TEI) es un conjunto de percepciones emocionales evaluadas a través de cuestionarios y escalas de calificación, y se refiere a las creencias de las personas sobre sus emociones (Petrides, Pita y Kokkinaki, 2007). TEI refleja el hecho de que muchos de los diversos modelos que se han analizado en la literatura bajo la etiqueta "inteligencia emocional" (por ejemplo, Salovey y Mayer, 1990; Goleman, 1995; Bar-On, 1997) casi siempre describen rasgos de personalidad. En consecuencia, ha surgido una literatura en la que todos los rasgos de personalidad se etiquetan incorrectamente y lo que es más importante, se interpretan erróneamente como "inteligencia emocional" o "competencias emocionales" (Petrides y Mavroveli, 2018).

La teoría del TEI ofrece la posibilidad de redefinir estos modelos y las medidas basadas en ellos, para conectarlos a las teorías científicas de la psicología. Una etiqueta alternativa para describir el constructo, y que destaca sus vínculos con la literatura de autoeficacia, es la característica de autoeficacia emocional (Bandura, 1997).

Las medidas de autoevaluación de la IE y las variables relacionadas definen un constructo que generalmente no está relacionado con las capacidades, competencias y habilidades (Siegling, Saklofske y Petrides, 2015). Petrides y Furnham (2001) emplearon estos cuestionarios como medidas del TEI en contraste con sus desarrolladores, que afirman que evalúan competencias o habilidades.

La teoría del TEI es general y sirve como ayuda para la correcta interpretación de los datos de cualquier cuestionario de IE. Sin embargo, cabe resaltar que los cuestionarios relacionados con la IE pueden considerarse medidas de la TEI sólo en el grado en que sus resultados se interpretan a través de la teoría de la TEI (Petrides Mavroveli, 2018).

3.2.1.2. DESARROLLO DEL TRAIT EMOTIONAL INTELLIGENCE QUESTIONNAIRE (TEIQue)

El desarrollo del TEIQue comenzó a finales de 1998 como parte de la tesis doctoral de Petrides (2001). Los elementos se escribieron para cubrir cada una de las 15 facetas o dimensiones en el dominio de muestreo del constructo, con cada elemento asignado sólo a una sola faceta o dimensión. La última versión completa, la utilizada en el presente trabajo, es la forma extensa que comprende 153 ítems y que miden 4 facetas o dimensiones: Sociabilidad, Emocionalidad, Autocontrol y Felicidad-Satisfacción (fragmentadas a su vez en 15 competencias: Relaciones, Empatía, Percepción de las

Emociones, Expresión Emocional, Gestión de Emociones, Conciencia Social, Asertividad, Regulación Emocional, Adaptabilidad, Baja Impulsividad, Automotivación, Manejo del Estrés, Felicidad, Optimismo y Autoestima). Tanto la descripción de las dimensiones como de las competencias, se aborda en el apartado 3.2.1.3. Además, en el anexo aparece la versión española íntegra del test TEIQue utilizado en el presente estudio.

El instrumento TEIQue está basado en una combinación de los enfoques inductivos orientados a la construcción de escalas (Hough y Paullin, 1994). Fue diseñado para ser analizado a nivel de facetas o dimensiones con el fin de evitar los problemas asociados con el análisis factorial (Bernstein y Teng, 1989). Su estructura de orden superior se plantea como una hipótesis explícita oblicua en línea con las concepciones de construcciones multifacéticas. En consecuencia, es muy posible la superposición de competencias emocionales y las cargas cruzadas y, de hecho, esto proporciona la justificación para agregar las puntuaciones de las competencias emocionales en la característica global de la IE. De acuerdo con la estructura jerárquica del TEIQue, las dimensiones son más estrechas que las competencias, que a su vez, son más estrechas que el nivel global de IE (Petrides y Mavroveli, 2018).

3.2.1.3. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE LAS DIMENSIONES Y COMPETENCIAS OBJETO DE ESTUDIO

En este apartado procederemos a la descripción de las 4 dimensiones y de cada una de las 15 competencias que componen el instrumento de medición TEIQue (Petrides, 2009).

3.2.1.3.1. ANÁLISIS DE LAS DIMENSIONES

La dimensión Sociabilidad centra la atención en el individuo como agente en contextos sociales en lugar de en las relaciones personales con familiares y amigos cercanos. Puntuaciones altas en esta dimensión significan que el individuo es capaz de llevar a cabo una mejor interacción social. Son buenos oyentes y pueden comunicarse con claridad y confianza con personas de diversos orígenes. Sin embargo, puntuaciones bajas en esta dimensión significan que los individuos creen que son incapaces de interactuar con las emociones de otros y tienen menos probabilidades de ser buenos negociadores y formadores de redes. No están seguros de qué hacer o decir en situaciones sociales y, como resultado, a menudo parecen tímidos y reservados.

La Sociabilidad la consideramos como la unión de las siguientes competencias: Relaciones, Empatía, Percepción de las Emociones y Expresión Emocional (Petrides, 2009).

Por su parte, la dimensión Emocionalidad es considerada como la capacidad que tiene el individuo de estar en contacto con los sentimientos propios y los de los demás. Puntuaciones altas en esta dimensión significa que el individuo es capaz de percibir y expresar emociones y usar estas cualidades para desarrollar y mantener relaciones cercanas con otras personas importantes. Sin embargo, puntuaciones bajas en esta dimensión significan que para los individuos es difícil reconocer sus estados emocionales internos y expresar sus sentimientos a los demás, lo que puede llevar a una relación personal menos gratificante. Esta dimensión se asocia positivamente con la extraversión, la motivación laboral y la preferencia por carreras de orientación social. También negativamente con el neuroticismo.

La emocionalidad se considera como la unión de las siguientes competencias: Gestión de las Emociones, Conciencia Social y Asertividad (Petrides, 2009).

Autocontrol representa la capacidad de afrontar con calma las situaciones de estrés vividas dentro del grupo. Puntuaciones altas en esta dimensión significan que los individuos son capaces de controlar tanto sus impulsos como sus deseos. Además de controlar los impulsos, son buenos para regular las presiones externas y el estrés. No se reprimen ni son demasiados expresivos. Por lo contrario, bajas puntuaciones en esta dimensión significan que los individuos son propensos a la conducta impulsiva y pueden encontrar dificultades para manejar el estrés. Esta dimensión tiene una relación positiva con la conciencia, una preferencia por las carreras convencionales y

relaciones negativas con las quejas somáticas, el neuroticismo y el psicoticismo.

El autocontrol integra las competencias Regulación Emocional, Adaptabilidad, Impulsividad, Automotivación y Manejo del Estrés (Petrides, 2009).

Por último, la dimensión Felicidad-Satisfacción refleja una sensación generalizada de bienestar, que se extiende desde los logros pasados hasta las expectativas futuras. Puntuaciones altas en esta dimensión significan que los individuos se sienten positivos, felices y satisfechos. En cambio puntuaciones bajas en esta dimensión significan que los individuos tienden a tener una baja autoestima y a sentirse decepcionadas con respecto a su vida actual. Esta dimensión tiene una relación positiva con la extraversión, con el estado de ánimo positivo, con la satisfacción laboral y con la fe en la intuición, y negativa respecto a las quejas somáticas, a la ansiedad y a la depresión.

La Felicidad-Satisfacción se considera, además, como la unión de las competencias Felicidad, Optimismo y Autoestima (Petrides, 2009).

3.2.1.3.2. ANÁLISIS DE LAS COMPETENCIAS

Dentro de la dimensión Sociabilidad, la competencia Relaciones hace referencia a las relaciones personales, incluidos amigos cercanos, socios y familiares. La consideramos como la capacidad que tiene el individuo de

iniciar y mantener vínculos emocionales con los demás. Puntuaciones altas en esta competencia implica que los individuos tienen, por lo general, relaciones personales que afectan positivamente a su productividad y a su bienestar emocional. Saben cómo escuchar y responder a las personas cercanas a ellos. En cambio puntuaciones bajas en esta competencia significa que los individuos tienen dificultad para relacionarse con los demás y tienden a subestimar sus relaciones personales. Por lo general, este tipo de individuos se comportan de maneras que dañan a quienes están cerca de ellos. Igualmente, esta competencia se caracteriza por una gran simpatía y extraversión y un bajo psicoticismo, ansiedad y depresión. Se asocia con una preferencia por carreras orientadas socialmente.

Asimismo, y dentro de esta dimensión, la competencia Empatía se considera como la capacidad que tiene el individuo de ver el mundo desde el punto de vista de otra persona, es decir, tiene que ver con si uno puede entender las necesidades y los deseos de otras personas. Puntuaciones altas en esta competencia implica que los individuos tienden a ser hábiles en las conversaciones y negociaciones porque toman en cuenta los puntos de vista de las personas con las que están tratando. Pueden ponerse "en el lugar de los demás" y apreciar cómo les parecen las cosas. Sin embargo, puntuaciones baja en esta competencia implica que los individuos tienen dificultades para adoptar las perspectivas de otras personas. Tienden a ser opositores y argumentativos y, a menudo, pueden parecer egocéntricos. Esta competencia se caracteriza por

una gran apertura a nuevas experiencias, el monitoreo del estado de ánimo y una preferencia por las carreras sociales.

Por su parte, la competencia Expresión Emocional (también dentro de la dimensión Sociabilidad) es la capacidad que tiene el individuo de comunicar sus sentimientos a los demás. Puntuaciones altas en esta competencia significa que las personas comunican sus emociones con fluidez, y saben cuáles son las mejores palabras para expresar sus sentimientos con precisión y sin ambigüedades. En cambio puntuaciones bajas en esta competencia indican que el individuo tiene dificultad para comunicar pensamientos relacionados con la emoción, incluso en situaciones en que esto es necesario. A las personas con puntuaciones bajas les resulta difícil hacerles saber a los demás cómo se sienten. La incapacidad para expresar emociones puede ser indicativa de un problema más generalizado de falta de confianza en sí mismo y de asertividad social. Esta competencia tiene una correlación negativa con las tendencias evitativas y positiva con la extraversión, la audacia social y el buen estado de ánimo.

Finalmente, y dentro también de la dimensión Sociabilidad, la competencia Percepción de las Emociones (propias y de los demás), es considerada como la capacidad que tiene el individuo de medir la percepción de las emociones tanto en uno mismo como en los demás. Puntuaciones altas en esta competencia indica que los individuos tienen claro lo que sienten y que prestan mucha atención a las señales emocionales que otros envían. Sin

embargo, puntuaciones baja en esta competencia implica que el individuo no tiene claro cómo se siente y que no presta mucha atención a las señales emocionales que otros le envían. Esta competencia se correlaciona negativamente con las tendencias depresivas y positivamente con el autocontrol y la fe en el propio juicio.

De otro lado, dentro de la dimensión Emocionalidad, la competencia Gestión de las Emociones (de otros) alude a la capacidad que tiene el individuo de influir sobre los sentimientos de los demás. Puntuaciones altas en esta competencia implican que el individuo es capaz de manejar las emociones e influir en los sentimientos de otras personas (por ejemplo, calmarlos, consolarlos y motivarlos). Saben cómo hacer que los demás se sientan mejor cuando lo necesitan. En cambio puntuaciones bajas significan que el individuo no pueden influir ni gestionar los sentimientos de los demás. Se sienten abrumados cuando tienen que lidiar con los arrebatos emocionales de otras personas y tienen menos probabilidades de disfrutar de la socialización y la creación de redes. Esta competencia se asocia con puntuaciones bajas en la simpatía y puntuaciones altas en estilos de afrontamiento adaptativos. Está relacionada con un perfil emprendedor.

En la misma dimensión, la competencia Conciencia Social hace referencia a la capacidad que tiene el individuo de llevar a cabo relaciones sociales. Puntuaciones altas en esta competencia significa que los individuos tienen excelentes habilidades sociales y son socialmente sensibles, se adaptan con facilidad al cambio y son perceptivos. Son buenos para negociar acuerdos e influir

en otros. Además, tienden a tener control sobre sus emociones y la manera en que las expresan, lo que les permite funcionar con confianza en diversos contextos sociales como fiestas o eventos de redes. Sin embargo, puntuaciones bajas en esta competencia significa que los individuos consideran que tienen habilidades sociales limitadas y, a menudo, sienten ansiedad en entornos desconocidos porque no están seguros de cómo comportarse. Les resulta difícil expresarse con claridad, tienen un pequeño círculo de conocidos y limitaciones en sus habilidades interpersonales. Esta competencia tiene una relación positiva con la extraversión, el autocontrol y la preferencia por las carreras emprendedoras, y negativa con las tendencias de la personalidad y con la ansiedad.

En último lugar, dentro de la dimensión Emocionalidad, la competencia Asertividad es considerada como la capacidad que tiene el individuo de defender sus propios derechos sin vulnerar los derechos del otro. Puntuaciones altas en esta competencia implica que los individuos son francos, saben cómo pedir cosas, dar y recibir cumplidos, y confrontar a los demás cuando sea necesario. Estos individuos tienen cualidades de liderazgo y pueden defender sus derechos y creencias. Sin embargo, puntuaciones baja en esta competencia implica que los individuos tienden a retroceder sus opiniones incluso si saben que tienen razón y que tienen dificultades para decir "no" incluso cuando sienten que deben hacerlo. Como resultado, a menudo terminan haciendo cosas que no quieren hacer. En la mayoría de los casos prefieren formar parte de un equipo en lugar de liderarlo. Esta competencia

se caracteriza por una asociación positiva con extraversión y carreras emprendedoras y correlaciones negativas con neuroticismo y ansiedad.

En cuanto a la dimensión Autocontrol, la competencia Regulación de las Emociones se considera como la capacidad que tiene el individuo de medir tanto en el corto como en el medio y largo plazo sus propios sentimientos y estados emocionales. Puntuaciones altas en esta competencia implican que el individuo tiene control sobre sus emociones y puede cambiar los estados de ánimo desagradables o prolongar los estados de ánimo agradables a través de la visión y el esfuerzo personal. Estos individuos son psicológicamente estables y saben cómo recuperarse después de crisis emocionales. En cambio, puntuaciones bajas significan que el individuo no es capaz de controlar sus emociones, por lo que suelen tener períodos de ansiedad prolongada o incluso depresión. Les resulta difícil lidiar con sus sentimientos y con frecuencia están de mal humor e irritables. Esta competencia se correlaciona negativamente con el neuroticismo y la personalidad paranoica y positivamente con conductas que el individuo puede desarrollar para tratar de conseguir los mejores resultados posibles en una determinada situación.

Por su parte, la competencia Adaptabilidad es la capacidad de cambiar las ideas o percepciones propias a partir de una nueva información, y adaptar la forma de actuar para satisfacer nuevas exigencias. Puntuaciones altas quieren decir que los individuos son flexibles en su forma de trabajo y de vida. Están dispuestos y son

capaces de adaptarse a nuevos entornos y condiciones, incluso que pueden disfrutar de la novedad y del cambio regular. Sin embargo puntuaciones bajas implican resistencia al cambio y dificultades para modificar el trabajo y el estilo de vida. Esta competencia se caracteriza por una asociación negativa con la neurosis, depresión y conductas inapropiadas, y una asociación positiva con la extraversión y con la satisfacción laboral.

A su vez, la competencia Baja Impulsividad es la capacidad que tiene el individuo de ser reflexivo y menos propenso a ceder ante sus impulsos. La baja impulsividad implica pensar antes de actuar y reflexionar cuidadosamente antes de tomar decisiones. Puntuaciones altas en esta competencia implica que el individuo piensa toda la información antes de tomar una decisión, sin ser extremadamente prudente. Por el contrario, puntuaciones baja en esta competencia implica que el individuo tiende a tener bajo autocontrol, es decir, que toma decisiones por impulsos sin sopesar las consecuencias y que cambia de opinión con frecuencia. Esta competencia se caracteriza por puntuaciones altas en conciencia, necesidad de cognición y motivación laboral, y por puntuaciones bajas en psicoticismo, agresión y trastorno límite de la personalidad.

La competencia Automotivación, por su parte, es considerada como la capacidad que tiene el individuo a no renunciar ante la adversidad. Puntuaciones altas en esta competencia significa que el individuo tiene una alta necesidad de realizar un trabajo con mucha calidad.

Tienden a ser decididos y perseverantes, y no necesitan ser recompensados externamente por sus esfuerzos porque tienen un gran sentido de orientación al logro y están motivados desde dentro. Sin embargo puntuaciones bajas en esta competencia significa que los individuos tienden a necesitar muchos incentivos y estímulos para poder hacer las cosas. Necesitan una recompensa constante para seguir adelante y es más probable que se rindan ante la adversidad. Esta competencia tiene una relación positiva con la alta conciencia, la necesidad de cognición y la satisfacción en el trabajo, y una relación negativa con los bajos niveles de intensidad y el enfado.

En último lugar dentro de la dimensión Autocontrol, la competencia Manejo del Estrés es considerada como la capacidad que tiene el individuo de soportar la presión y regular el estrés. Puntuaciones altas en esta competencia significa que los individuos son capaces de manejar la presión de manera calmada y efectiva. La mayoría de las veces regulan bien sus emociones, lo que les ayuda a enfrentar el estrés. En cambio puntuaciones bajas indican que los individuos son menos propensos a desarrollar estrategias para sobrellevar el estrés. Es posible que prefieran evitar las situaciones que son potencialmente agitadas en lugar de lidiar con la tensión asociada. Su vulnerabilidad al estrés es problemática, ya que los lleva a rechazar proyectos importantes pero que requieren mucho tiempo. Esta competencia se caracteriza por altos niveles de resiliencia y necesidad de cognición, y bajos niveles de neuroticismo, ira y estrés.

Finalmente, y en referencia a la dimensión Felicidad-Satisfacción, la competencia Felicidad la relacionamos con los estados emocionales agradables, dirigidos principalmente hacia el presente más que hacia el pasado (satisfacción con la vida) o hacia el futuro (optimismo). Puntuaciones altas implica que los individuos son alegres y se sienten bien consigo mismos. Sin embargo puntuaciones bajas en esta competencia implica que los individuos se sienten tristes y pueden ser demasiado negativos con respecto a las cosas. En términos más generales, las personas con puntuaciones bajas en esta competencia tienden a sentirse decepcionadas con su vida actual. Esta competencia tiene una relación positiva con la extraversión y la motivación laboral, y negativa con el neuroticismo y la depresión.

Asimismo, la competencia Optimismo se refiere a la capacidad que tiene el individuo de mirar el "lado positivo" de las cosas. Al igual que la felicidad, esta escala está vinculada al bienestar, aunque con una visión a futuro. Puntuaciones altas en esta competencia implica que el individuo es capaz de ver el lado positivo y espera que sucedan cosas positivas en su vida. Sin embargo puntuaciones baja implican que los individuos son pesimistas y ven las cosas desde una perspectiva negativa. Es menos probable que puedan identificar y buscar nuevas oportunidades y tienden a ser adversos al riesgo. Junto con la felicidad y la autoestima, esta competencia refleja un estado psicológico general. Tiene una correlación positiva con la extraversión, con la

satisfacción laboral y con la satisfacción con la vida, y negativa con el neuroticismo y con la depresión.

Por su parte, la competencia Autoestima mide la evaluación general de uno mismo, es decir, la capacidad que tiene el individuo de sentirse exitoso. Puntuaciones altas en esta competencia significan que los individuos tienen una visión positiva de sí mismos y de sus logros. Son confiados, positivos y están satisfechos con la mayoría de los aspectos de su vida. Sin embargo puntuaciones bajas en dicha competencia significa que los individuos tienen a autocompadecerse y no son capaces de valorar sus logros obtenidos. Esta competencia tiene una correlación negativa con el neuroticismo, la ira y la aprensión, y positiva con la extraversión y la satisfacción con la vida.

La figura 12 muestra un breve resumen de la relación entre dimensiones y competencias.

Figura 12. Interpretación de competencias emocionales

Dimensiones	Competencias emocionales	Puntuaciones altas se ven así mismo como
Sociabilidad	Relaciones	Capaces de mantener relaciones personales satisfactorias.
	Empatía	Capaces de tomar la perspectiva de otra persona.
	Percepción de las emociones	Acerca de los sentimientos propios y ajenos.
	Expresión emocional	Capaces de comunicar sus sentimientos a los demás.
Emocionalidad	Gestión de emociones	Capaces de influir en los sentimientos de los demás.
	Conciencia Social	Conectados con habilidades sociales superiores.
	Asertividad	Franco y dispuestos a defender sus derechos.
Autocontrol	Regulación emocional	Capaces de controlar sus emociones.
	Adaptabilidad	Flexibles y dispuestos a adaptarse a nuevas condiciones.
	Baja impulsividad	Reflexivos y menos propensos a ceder a sus impulsos.
	Automotivación	Poco probable que renuncien ante la adversidad.
	Manejo del estrés	Capaces de soportar la presión y regular el estrés.

Fuente: Elaboración propia.

Figura 12. Interpretación de competencias emocionales
(Continuación)

Dimensiones	Competencias emocionales	Puntuaciones altas se ven así mismo como
Felicidad-Satisfacción	Felicidad	Satisfechos con sus vidas.
	Optimismo	Con probabilidades de "mirar el lado positivo" de la vida.
	Autoestima	Exitosos y seguros de sí mismo.

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1.4. VENTAJA DEL TEIQUE SOBRE OTROS CUESTIONARIOS

El instrumento TEIQUE presenta ventajas psicosométricas conceptuales sobre las pruebas de IE publicadas por compañías comerciales. Debemos de tener en cuenta que los instrumentos psicosométricos científicos, más que escribir algunas preguntas, aplican y recopilan normas elementales. Además, hay que considerar también que estos instrumentos son desarrollados en un entorno académico que brinda el apoyo necesario para financiar una investigación duradera y costosa para las medidas que comercializan. Por ello, los instrumentos que son desarrollados en entornos comerciales, no pueden competir en calidad de investigación con instrumentos desarrollados en universidades debido a la severa

restricción de que deben ser viables como proposiciones puramente comerciales (Petrides, 2009).

El test TEIQue se desarrolla y modifica como motor de las teorías de la personalidad. Específicamente en el campo de la IE, no existe ninguna otra medida con los antecedentes científicos y la investigación programática que sustenta el TEIQue (Petrides, 2009).

Extremera et al. (2004) llevaron a cabo un estudio donde identificaban las distintas medidas de evaluación de la IE. Las limitaciones que comparten son, en gran medida, comunes. En primer lugar, son teóricos y con faltas conceptuales importantes, que generalmente inducen a la idea errónea de que la inteligencia, las habilidades y las competencias pueden medirse a través de preguntas de autoinformes. En segundo lugar, proporcionan una cobertura muy limitada del dominio de muestreo de la característica de la IE, que se refleja en sus correlaciones generalmente bajas, desde la perspectiva de la validez convergente, con el TEIQue. En tercer lugar, muchos de ellos presentan defectos obvios y graves, como elementos asignados simultáneamente en múltiples dimensiones, estructuras de factores poco claros y bajos niveles de fiabilidad (Petrides, 2009).

Los instrumentos TEIQue están diseñados y actualizados con el fin de hacer frente a estas limitaciones. En primer lugar ofrece una ruta directa a la teoría subyacente de la TEI; en segundo lugar, proporcionan una cobertura completa del dominio de muestreo de las características de la IE y tienen estructura de cuatro

dimensiones claras y estables; y tercero, tiene una validez predictiva superior (Gardner y Qualter, 2010; Martins, Ramalho y Morin, 2010; Andrei, Siegling, Aloe, Baldaro y Petrides, 2016).

A diferencias de otras medidas de autoinforme de la IE, el TEIQue se basa en una teoría coherente psicológica (Matthews, Zeidner y Roberts, 2007; Petrides, Furnham y Mavroveli, 2007). Con respecto a las consideraciones limitadas de la validez predictiva incremental, Freudenthaler et al. (2008) demostraron la capacidad del TEIQue para predecir los resultados significativamente mejores que cualquier otro instrumento de IE.

Al evaluar completamente el rasgo del dominio de muestreo de la IE, el TEIQue proporciona una cobertura completa del aspecto emocional de la personalidad. Las ventajas conceptuales y psicosométricas del TEIQue significan que pueden proporcionar la base para estandarizar los datos y proporcionar un marco de referencia para la integración de los futuros estudios (Petrides, 2009).

En cuanto a las limitaciones, TEIQue utiliza ítems de escala tomados de medidas ya existentes, como por ejemplo, del Emotional-Empathy y del Toronto Alexithymia Scale (López, 2015; Extremera et al., 2004).

3.2.1.5. RELACIÓN DEL TEI Y LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD

Petrides, Pita y Kokkinaki (2007) realizaron estudios para relacionar TEI y BFI. Localizar TEI en el espacio de la personalidad es importante, entre otras cosas, porque puede conectar el constructo al espíritu de la corriente principal de la personalidad. La propuesta de nuevas construcciones de diferencias individuales debe ir acompañada de una demostración de que estas construcciones se relacionan con el conocimiento existente en el campo. Éste fue uno de los principales objetivos en la definición y desarrollo del TEI de Petrides y Mavroveli (2018).

Además, establecer la ubicación del rasgo de la IE dentro de las clasificaciones existentes puede proporcionar un apoyo empírico para la validez discriminante del constructo con respecto a los rasgos de orden superior. Si se puede aislar un factor de la IE distintivo en el espacio de la personalidad, significa que un número suficiente de facetas del TEI comparten una varianza común suficiente para definir un factor de tasa separado en los análisis conjuntos con el BFI, lo que constituye una fuerte evidencia de discriminación válida (Petrides y Mavroveli, 2018).

Los análisis de localización de factores en Petrides et al. (2007) demuestran que TEI es un constructo compuesto, ya que está parcialmente determinado por varias dimensiones de la personalidad distintas y de orden

superior. Esto se debe a que se puede aislar en el espacio de la personalidad que se encuentra en los niveles más bajos de las jerarquías de la personalidad porque el factor del TEI es oblicuo en lugar de ortogonal a los Big Three y el BFI.

Finalmente, Petrides y Mavroveli (2018) conectan el rasgo de conceptualización de la IE con la literatura establecida sobre psicología diferencial. Esto constituye una ventaja importante para la teoría del TEI, ya que integra el constructo con los modelos generales de personalidad. Además, esta conceptualización parece ser consistente no sólo con modelos jerárquicos sino también con modelos circunflejos de personalidad. De Raad (2005) ubicó el TEI dentro de la circunferencia Big Five resumida, y encontró que comprende aspectos dispersos del dominio Big Five y que se correlaciona con al menos cuatro de los cinco rasgos de orden superior, conclusiones que están completamente en línea con rasgo de la teoría de la IE.

La investigación relacionada con el Factor General de la Personalidad (GFP) (Rushton et al., 2009) ha apoyado la opinión de que TEI debe integrarse en jerarquías de personalidad de múltiples niveles. Concretamente, en algún lugar entre los rasgos altamente específicos en su base y el amplio factor general en su ápice (Veselka, Schermer, Petrides y Vernon, 2009). Van der Linden, Dunkel y Petrides (2016) proponen una interpretación de la GFP como una dimensión de la eficacia social que comparte la gran mayoría de su variación con el TEI.

3.2.2. BIG FIVE INVENTORY (BFI)

El BFI (John, Donahue y Kentle, 1991; Benet-Martínez y John, 1998) se presentó como un instrumento relativamente breve en el estudio de la personalidad. El objetivo de este instrumento fue crear un inventario de personalidad que permitiera la evaluación de los cinco grandes factores cuando no fuera necesaria la medición diferenciada de facetas individuales.

La versión en castellano se compone de 44 ítems, en los que se pide al sujeto que valore en una escala de respuesta tipo Likert de 5 puntos, en la que 1 significa completamente en desacuerdo y 5 completamente de acuerdo.

Mediante este instrumento se miden los cinco grandes factores de personalidad: Amabilidad (A) consta de 9 ítems; Apertura (O) tiene 10 ítems; Extraversión (E) se evalúa mediante 8 ítems; Neuroticismo (N), consta de 8 ítems; y el factor Responsabilidad (C), que consta de 9 ítems.

Este instrumento se debe utilizar cuando se desea una evaluación flexible y eficiente de las cinco dimensiones y cuando, como hemos apuntado anteriormente, no es necesaria una medición diferenciada de las facetas individuales.

BFI utiliza ítems cortos para así evitar oraciones con estructuras complejas y difíciles de entender. Por tanto, conserva las ventajas de los instrumentos compuestos por

adjetivos evitando complicaciones en la comprensión del lenguaje escrito. A su vez, los significados de frases elaboradas son más fáciles a la hora de traducirlas en distintas lenguas (John, Goldberg y Angleitner, 1984; Hofstede, 1990). A pesar de su brevedad, BFI no sacrifica cobertura en el contenido que abarca el factor de primer orden en otros instrumentos con mayor número de ítems.

En términos de validez convergente con otros instrumentos, las escalas del BFI se correlacionaron altamente con las escalas de Costa y McCrae (1992) y Goldberg (1992) con unos valores en un rango entre 0,75 y 0,80.

3.2.2.1. BIG FIVE INVENTORY: A 10 ITEMS

Existe una versión abreviada del BFI (John y Srivastava, 1999) denominada BFI-10 (Rammstedt y John, 2007), la cual consta de 10 ítems breves y 2 ítems por cada factor o rasgo de la personalidad valorados en una escala tipo Likert de 5 puntos (donde el valor 1 significa completamente en desacuerdo y el 5 completamente de acuerdo).

Para su desarrollo, se seleccionaron 2 ítems, distinguiendo un ítem para el polo positivo y otro ítem para el polo negativo del BFI para cada uno de los rasgos de la personalidad analizados. Éstos se conceptualizaron del mismo modo que los de la versión extendida, es decir, como extraversión, amabilidad, responsabilidad, neuroticismo y apertura a nuevas experiencias.

El NEO PI-R (Costa y McCrae, 1992) ha sido uno de los instrumentos usados para estudiar la validez divergente y convergente del BFI-10, mostrando como resultado las correlaciones convergentes por encima de un valor de 0.70 para el factor esperado. Este instrumento muestra propiedades psicosométricas satisfactorias, obteniendo en los resultados de consistencia interna unos rangos entre 0.90 para el factor extraversión en la muestra de lengua alemana y 0.90 para el factor extraversión en lengua inglesa. No se encontraron valores inferiores a 0.70.

3.2.2.2. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD

En este apartado procederemos a la descripción de los cinco rasgos de la personalidad que son analizados con el instrumento de medición BFI (John y Srivastava, 1999).

Gosling, Rentfrow y Swann (2003) consideraban como neuroticismo las tendencias a experimentar, con cierta facilidad, emociones desagradables tales como ira, ansiedad e intolerancia. Por su parte, John, Naumann, y Soto (2008a) consideraban que el neuroticismo contrasta la estabilidad emocional y un ánimo estable con la emocionalidad negativa, tal como sentirse nervioso, tenso, ansioso o triste. Un individuo opuesto al neuroticismo sería aquel que se caracteriza por ser calmado, relajado, seguro y fuerte emocionalmente. A este factor también se le denomina control emocional (Fiske, 1949), emocionalidad

(Borgatta, 1964a), ansiedad (Wiggins, 1968), fuerza del ego (Digman y Takemoto-Chock, 1981) o inestabilidad emocional (De Raad, Mulder, Kloosterman y Hofstee, 1988). Sin embargo, las dos denominaciones más comunes son neuroticismo, o lo que sería el lado opuesto, estabilidad emocional.

Las personas que obtienen puntuación altas en neuroticismo, es decir, aquellas personas que tienen baja estabilidad emocional, se les describe también como más propensas a experimentar sentimientos negativos tales como culpabilidad, rabia, nostalgia, temor, vergüenza o disgusto. Estas emociones pueden afectar negativamente a la capacidad de adaptación del individuo y están vinculadas con una menor capacidad de controlar sus impulsos. Además, este tipo de personas tienen dificultad de controlar el estrés. Sin embargo, personas con baja puntuación en neuroticismo, es decir, aquellas que tienen una estabilidad emocional alta, suelen estar relajadas y serenas, no suelen alterarse ni conmoverse en situaciones que pueden provocar una cierta tensión (Choragwicka, 2010).

Por su parte, la extraversión está relacionada con el nivel de energía del sujeto, la presencia de emociones positivas, la asertividad y el grado de sociabilidad. Es decir, son individuos que tienen tendencia a buscar estimulación en la compañía de otros. Lo opuesto a la extraversión sería la introversión, que suele caracterizar al individuo por ser reservado, retraído y tímido. En tal caso, los individuos prefieren estar solos ante situaciones sociales muy animadas (Gosling, Rentfrow y Swann,

2003). La extraversión implica una aproximación energética hacia el mundo material y social e incluye rasgos como actividad, sociabilidad, emocionalidad positiva y asertividad (John, Naumann y Soto, 2008a).

Dependiendo de la faceta en la que se había puesto el énfasis, los científicos denominaron este factor también como autoexpresión segura (confidentself-expression), (Fiske, 1949), dominancia/energía (surgency) (Tupes y Christal, 1961), dominancia/energía o extraversión (Norman, 1963), o dominancia energía como mezcla de potencia y actividad (Goldber, 1981).

Una alta puntuación en esta dimensión indica una persona activa en busca de la atención, segura, con tendencia a encontrar nuevos estímulos, carismática y con interés en superar retos. Sin embargo, una baja puntuación indica una persona silenciosa, introvertida, sensata, subjetiva, reservada, poco extrovertida, poco sociable, tímida, seria y analítica.

Respecto a la apertura a nuevas experiencias, John, Naumann y Soto (2008a) consideraban que describe la amplitud, profundidad, originalidad y complejidad de la vida mental y aquella derivada de la experiencia de una persona. Lo opuesto a apertura es aquel individuo que tiende a ser convencional en su conducta y apariencia, es realista y prefiere por lo general lo tradicional a lo novedoso. Este factor se denomina apertura a nuevas experiencias dentro del enfoque disposicional. A su vez, este factor también ha tenido distintas denominaciones, tales como inteligencia (Borgatta, 1964a), imaginación

(Saucier, 1994) o autonomía (Herdriks, Hofstee y De Raad, 1999). A las personas con una alta puntuación en este factor se las describe como aquellas que tienen facilidad de adaptación, que muestran autorreflexión y preferencia por la diversidad y que se caracterizan por una búsqueda intelectual. Este tipo de personas toman en consideración nuevas ideas y valores no convencionales, además de experimentar tanto las emociones negativas como las positivas de manera más intensa. También se describen como personas poco convencionales, propensas a cuestionar la autoridad y a aceptar más fácilmente nuevas ideas éticas, políticas y sociales. Sin embargo, no puede decirse que carezcan de principios. Por lo contrario, personas con baja puntuación en este factor suelen describirse como personas que tienden a obedecer las normas, prefieren lo familiar a lo novedoso, y en comparación con las personas abiertas, tienen un abanico de intereses más reducido (Choragwicka, 2010).

A su vez, el factor amabilidad hace referencia al mantenimiento de las relaciones interpersonales al abarcar los rasgos del individuo que le ayudan a convivir en comunidad, como por ejemplo ser servicial, cooperativo, cariñoso, compasivo y simpático (Gosling, Rentfrow y Swann, 2003). Lo opuesto a amabilidad sería un individuo suspicaz, individualista y antagónico. Para John, Naumann y Soto (2008a) supone contrastar una orientación prosocial y común hacia los otros con el antagonismo, incluyendo rasgos como altruismo, ternura, confianza y modestia. Este factor, igual que los anteriores, ha sufrido distintas denominaciones a lo largo del tiempo, por

ejemplo, conformidad (Fiske, 1949), amable obediencia frente a hostil desobediencia (Digman y Takemoto-Chock, 1981) o amigabilidad (Hogan y Hogan, 1992). Las personas con alta puntuación en este factor son aquéllas que están dispuestas a ayudar a los demás y creen en que otras personas serán recíprocas. Por el contrario, las personas que puntúan bajo en este factor son por lo general desagradables, egocéntricas y suspicaces respecto a las intenciones de los demás, siendo reacias a cooperar (Choragwicka, 2010).

Finalmente, el factor conciencia representa la fuerza para llevar a cabo las tareas y abarca aquellas características del individuo que son necesarias para conseguirlo, como ser organizado, sistemático, eficiente, práctico y constante (Goldberg, 1992). John, Naumann y Soto (2008a) consideraban que la conciencia se describe como el control de los impulsos que es prescrito socialmente y facilita los comportamientos dirigidos al logro de tareas y metas, como pensar antes de actuar, postergar las recompensas, seguir normas y reglas, planear, organizar y priorizar las tareas. Lo opuesto a conciencia lo representarían individuos descuidados en sus principios morales, perezosos, sin propósito y de voluntad débil.

Las personas que puntúan alto en el factor de conciencia suelen describirse como decididas, responsables y persistentes. Además, se consideran escrupulosas, puntuales y fiables. Las que obtienen puntuaciones bajas, sin embargo, no es que ignoren las normas y los principios

morales, sino que se las considera menos firmes en aplicarlos y más descuidadas a la hora de luchar para alcanzar sus metas. En general, altas puntuaciones en conciencia también se asocian con un alto rendimiento académico (Paunonen, 2003; Nettle y Robins, 2007) o profesional (Barrick, Mount y Judge, 2001; Salgado, 2003c). No obstante, en su extremo, pueden conducir a un alto sentido crítico, a una escrupulosidad compulsiva o a una conducta de adicción al trabajo (Costa y McCrae, 1992b).

La figura 13 muestra un resumen de los rasgos de la personalidad y sus principales características.

Figura 13. Rasgos de la Personalidad y principales características.

Rasgos de la personalidad	Principales características	Características antagónicas
Neuroticismo	Ansiedad, Hostilidad, Depresión, Timidez.	Calma, Seguridad, Relajados, Fuertes emocionalmente.
Extraversión	Búsqueda de emociones, Asertividad, Emociones positivas, Cordialidad.	Reservados, Retraídos, Tímidos, Solitarios.
Apertura	Emocional, Imaginativo, Idealista, Profundidad.	Convencional, Realista, Tradicional.
Amabilidad	Servicial, Cooperativo, Compasivo, Actitud conciliadora.	Suspica, Individualista, Antagónico.
Conciencia	Sentido del deber, Necesidad de éxito, Control de impulsos, Dirigido al logro de tareas.	Perezoso, Sin propósito, De voluntad débil, Descuidado en sus principios morales.

Fuente: Elaboración propia.

3.2.2.3. VENTAJAS DEL BIG FIVE INVENTORY (BFI) SOBRE OTROS CUESTIONARIOS QUE ESTUDIAN LOS RASGOS DE LA PERSONALIDAD

La ventaja que tiene el uso del test BFI en comparación con otros test de medición de los rasgos de la personalidad que usan la perspectiva del Big Five, es que éste modelo se distribuye libremente. Por el contrario, otros test como el NEO-FFI son de carácter comercial, lo que implica que el estudio de sus propiedades psicométricas y modificación o refinamiento de los ítems no sería posible (Goldberg et al., 2006). El BFI parece también una opción viable por otros motivos. En primer lugar, porque cuenta con una versión adaptada para su uso en países de habla hispana, pero, a diferencia del NEO-FII, lo hace en un español estándar (Benet-Martínez y John, 1998). En segundo lugar, porque es breve en comparación con los 240 ítems del Inventario de Personalidad NEO Revisado (NEO-PI-R) y 60 del NEO-FII, En tercer lugar, porque muestra buenas propiedades psicométricas en estudios previos. En cuarto lugar, porque los ítems del BFI se distribuyen en las facetas del NEO-PI-R y muestrean su contenido de una manera que puede ser representarlo eficientemente (Soto y John, 2009). Y por último, porque posibilita la extracción de versiones más cortas (Rammstedt y John, 2007).

Sus puntuaciones se obtienen por la suma simple de los ítems, es decir, a mayor puntuación mayor presencia del atributo en el evaluado. A su vez, cada ítem es medido

empleando una escala tipo Likert de 1 a 5, donde 1 significa muy en desacuerdo, y 5 muy de acuerdo. Estas escalas han mostrado alta consistencia interna, confiabilidad en el re-testeo y una clara estructura factorial, así como una convergencia fuerte con versiones más extensas usadas para medir los cinco rasgo de la personalidad (Soto, John, Gosling y Potter, 2008).

Concretamente, el presente estudio ha utilizado la versión española de Benet-Martínez y John (1998), la cual tuvo como base la traducción del BFI-44 (John et al., 1991). Esa versión en español del BFI presentó evidencias favorables con respecto a su estructura interna de cinco dimensiones, intercorrelación significativa entre éstas, así como indicadores de confiabilidad favorables (α promedio = 0,78) (Benet-Martínez y John, 1998). En el anexo aparece la versión íntegra del test BFI utilizado en el presente estudio.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 3

BIBLIOGRAFÍA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Andrei, F., Siegling, A. B., Aloe, A. M., Baldaro, B. y Petrides, K. V. (2016). The incremental validity of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue): A systematic review and meta-analysis. *Journal of Personality Assessment*, 98(3), 261-276.

Ashkanasy, N. M., Härtel, C. E. y Daus, C. S. (2002). Diversity and emotion: The new frontiers in organizational behavior research. *Journal of Management*, 28(3), 307-338.

Bandura, A. (1997). *Self-Efficacy: The Exercise of Control*. New York: Macmillan.

Bar-On, R. (1997). *Bar On Emotional Quotient Inventory*. Toronto: Multi-Health Systems.

Barrick, M. R., Mount, M. K. y Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and Assessment*, 9(1-2), 9-30.

Benet-Martinez, V. y John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 729.

Bernstein, I. H. y Teng, G. (1989). Factoring items and factoring scales are different: Spurious evidence for multidimensionality due to item categorization. *Psychological Bulletin*, 105(3), 467.

Borgatta, E. F. (1964). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9(1), 8-17.

Carmeli, A. (2003). The relationship between emotional intelligence and work attitudes, behavior and outcomes: An examination among senior managers. *Journal of Managerial Psychology*, 18(8), 788-813.

Choragwicka, B. (2010). *Las facetas de los big five y la predicción del desempeño*. Universidad de Santiago de Compostela. Servizo de Publicacións e Intercambio Científico.

Costa Jr, P. T. y McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665.

De Raad, B. (2005). The trait-coverage of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 38, 673-687.

De Raad, B., Mulder, E., Kloosterman, K. y Hofstee, W. K. (1988). Personality-descriptive verbs. *European Journal of Personality*, 2(2), 81-96.

Digman, J. M. y Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16(2), 149-170.

Durand, R. B., Newby, R. y Sanghani, J. (2008). An intimate portrait of the individual investor. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 193-208.

Extremera Pacheco, N., Fernández Berrocal, P., Mestre Navas, J. M. y Guil Bozal, R. (2004). Medidas de evaluación de la inteligencia emocional. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 36(2), 209-228.

Fernández-Gámez, M. Á., Rosales-Pérez, A., Molina-Gómez, J. y Mora-Lucena, L. (2018). The effects of outdoor training on the development of emotional intelligence among undergraduate tourism students. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 23, 39-49.

Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(3), 329.

Freudenthaler, H. H., Neubauer, A. C., Gabler, P., Scherl, W. G. y Rindermann, H. (2008). Testing and validating the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue) in a German-speaking sample. *Personality and Individual Differences*, 45(7), 673-678.

Gardner, K. J. y Qualter, P. (2010). Concurrent and incremental validity of three trait emotional intelligence measures. *Australian Journal of Psychology*, 62(1), 5-13.

Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. *Review of Personality and Social Psychology*, 2(1), 141-165.

Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4(1), 26.

Goldberg, L. R., Johnson, J. A., Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloninger, C. R. y Gough, H. G. (2006). The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40(1), 84-96.

Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books.

Goleman, D. (1996). Emotional intelligence. Why it can matter more than IQ. *Learning*, 24(6), 49-50.

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J. y Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504-528.

Haygroup (2000). *Factbook Recursos Humanos*. Madrid: Aranzadi y Thomson.

Hendriks, A. J., Hofstee, W. K. y De Raad, B. (1999). The five-factor personality inventory (FFPI). *Personality and Individual Differences*, 27(2), 307-325.

Hofstede, G. (1990). 'Motivation, leadership and organization: Do American theories apply abroad?' in D. S. Pugh (ed.). *Organization Theory Selected Readings*, third edition. Harmondsworth: Penguin Books.

Hogan, R. y Hogan, J. (1992). *Hogan Personality Inventory Manual*. Tulsa: Hogan Assessment Systems

Hough, L. M. y Paullin, C. (1994). 'Construct-oriented scale construction: The rational approach'. En: Stokes, G. S., Mumford, M. D. and Owens, W. A. (Eds). *The Biodata Handbook: Theory, Research, and Application*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press.

John, O. P. y Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of Personality: Theory and Research*, 2(1999), 102-138.

John, O. P., Donahue, E. M. y Kentle, R. L. (1991). *The big five inventory—versions 4a and 54*. Berkeley: University of California.

John, O. P., Goldberg, L. R. y Angleitner, A. (1984). Better than the alphabet: Taxonomies of personality-descriptive terms in English, Dutch, and German. In H. J. C. Bonarius, G. L. M. van Heck y N. G. Smid (Eds.), *Personality psychology in Europe: Theoretical and empirical developments*. Switzerland: Swets & Zeitlinger.

John, O. P., Naumann, L. P. y Soto, C. J. (2008). Paradigm shift to the integrative big five trait taxonomy. *Handbook of Personality: Theory and Research*, 3(2), 114-158.

Matthews, G., Zeidner, M. y Roberts, R. D. (Eds.). (2007). *The Science of Emotional Intelligence: Known's and Unknowns*. New York: Oxford University Press.

Mayer, J. D., Salovey, P., Salovey, P. y Sluyter, D. (1997). Emotional development and emotional intelligence: Implications for educators. *What is emotional intelligence*, 3-31.

Noftle, E. E. y Robins, R. W. (2007). Personality predictors of academic outcomes: big five correlates of GPA and SAT scores. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1), 116.

Paunonen, S. V. (2003). Big Five factors of personality and replicated predictions of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(2), 411.

Petrides, K. (2001). *A psychometric investigation into the construct of emotional intelligence* (Doctoral dissertation, University of London).

Petrides, K. V. (2009). Psychometric properties of the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue). *Assessing Emotional Intelligence*. Boston: Springer.

Petrides, K. V. (2009). *Technical Manual for the Trait Emotional Intelligence Questionnaire* (TEIQue). London: London Psychometric Laboratory.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15(6), 425-448.

Petrides, K. V. y Mavroveli, S. (2018). Theory and applications of trait emotional intelligence. *Psychology*, 23(1), 24-36.

Petrides, K. V., Furnham, A. y Mavroveli, S. (2007). Trait emotional intelligence: Moving forward in the field of EI. *Emotional intelligence: Known's and Unknowns*, 4, 151-166.

Petrides, K. V., Pita, R. y Kokkinaki, F. (2007). The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*, 98(2), 273-289.

Rammstedt, B. y John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41, 203-212.

Rushton, J. P. y Irwing, P. (2009). A general factor of personality in the millon clinical multiaxial inventory-III, the dimensional assessment of personality pathology, and the personality assessment inventory. *Journal of Research in Personality*, 43(6), 1091-1095.

Salgado, J. F. (2003). Predicting job performance using FFM and non-FFM personality measures. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76(3), 323-346.

Salovey, P. y Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211.

Saucier, G. (1994). Mini-Markers: A brief version of Goldberg's unipolar Big-Five markers. *Journal of Personality Assessment*, 63(3), 506-516.

Scott-Halsell, S., Blum, S. C. y Huffman, L. (2011). From school desks to front desks: A comparison of emotional intelligence levels of hospitality undergraduate students to hospitality industry professionals. *Journal of Hospitality, Leisure, Sports and Tourism Education* (Pre-2012), 10(2), 3.

Siegling, A. B., Saklofske, D. H. y Petrides, K. V. (2015). Measures of ability and trait emotional intelligence. *Measures of Personality and Social Psychological Constructs*, 381-414.

Tupes, E. C. y Christal, R. E. (1961). Recurrent personality factors based on trait ratings (ASD-TR-61-97). *Lackland Air Force Base*. Texas: Aeronautical Systems Division, Personnel Laboratory.

Van der Linden, D., Dunkel, C. S. y Petrides, K. V. (2016). The General Factor of Personality (GFP) as social effectiveness: Review of the literature. *Personality and Individual Differences*, 101, 98-105.

Veselka, L., Schermer, J. A., Petrides, K. V. y Vernon, P. A. (2009). Evidence for a heritable general factor of personality in two studies. *Twin Research and Human Genetics*, 12(3), 254-260.

Wiggins, J. S. (1968). Personality structure. *Annual Review of Psychology*, 19(1), 293-350.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 4

RESULTADOS

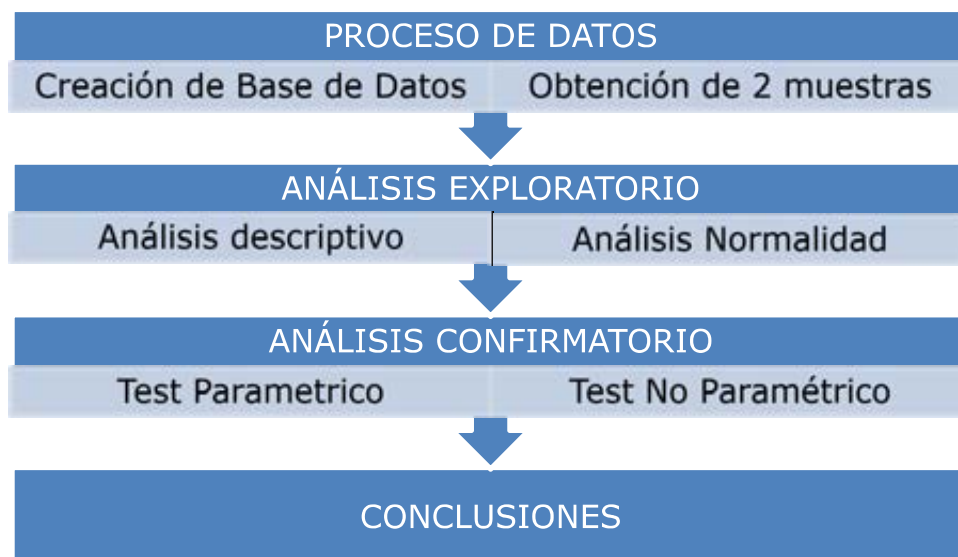


UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

En el presente capítulo expondremos los resultados del trabajo empírico realizado. En este sentido, y para cada una de las muestras, se realizará un análisis exploratorio al objeto de conocer sus principales parámetros estadísticos y comprobar qué variables podrán resultar relevantes, incluyendo un análisis estadístico descriptivo de las variables y diversos test univariantes.

Posteriormente llevaremos a cabo un análisis confirmatorio, que en función de los resultados de normalidad, dará lugar a la utilización de test paramétricos o no paramétricos. Todo ello permitirá identificar si existen diferencias significativas en niveles de IE y de rasgos de la personalidad entre estudiantes de turismo y profesionales. También conocer si en función de las diferencias detectadas, éstas están relacionadas con sesgos del comportamiento financiero. Finalmente, se analiza el sentido del impacto en los distintos sesgos de comportamiento financiero que hayan resultado identificados.

Un esquema de la metodología seguida en el presente capítulo se puede observar en la figura 14.

Figura 14. Metodología aplicada

Fuente: Elaboración propia.

4.1. ANÁLISIS EXPLORATORIO

La finalidad del análisis exploratorio es examinar los datos a emplear antes de aplicar las técnicas estadísticas elegidas, de modo que se pueda intuir previamente las posibles relaciones existentes entre los datos (Salvador y Gargallo, 2003). En términos generales, el análisis exploratorio comienza con un análisis descriptivo de las observaciones, lo que nos permite conocer los principales parámetros estadísticos de las variables utilizadas (media, mediana, desviación típica, mínimo y máximo). Posteriormente, se analizará la normalidad de las variables, lo que permitirá establecer si procede la aplicación de test paramétricos o no paramétricos.

4.1.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO

El análisis descriptivo se presenta de forma diferenciada para los estudiantes de turismo y para los profesionales. El objetivo de este análisis es la comparación de los parámetros estadísticos obtenidos en cada variable. De este modo podemos analizar individualmente cada una de las muestras y, además, realizar una comparativa de las mismas. También determinar en principio si el comportamiento seguido por los parámetros de las distintas variables se comporta igual en las distintas muestras.

4.1.1.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO EN COMPETENCIAS EMOCIONALES

La tabla 5 presenta el análisis descriptivo de las variables de competencias emocionales de la muestra de estudiantes de turismo. Se deduce que existe una proximidad en cada variable, entre el valor medio y mediano. En este sentido se observa que hay una cierta uniformidad tanto en los valores medios como en los valores medianos de las competencias emocionales de los estudiantes, y que estos valores oscilan entre 4,00 y 5,00. La variable Gestión de las Emociones presenta el menor valor medio (4,15), mientras que la variable Felicidad obtiene la mayor media (5,68). Por su parte, la variable Asertividad presenta el menor valor mediano (4,14), mientras que la variable Felicidad vuelve a obtener el mayor valor (5,88).

Junto a los datos medios y medianos, en la tabla 5 aparecen otros estadísticos descriptivos básicos tales como la desviación estándar y los máximos y mínimos de los valores muestrales. Si analizamos los valores obtenidos en la desviación estándar podemos observar en cada una de las competencias estudiadas que dichos valores están siempre por debajo de los valores medios, lo cual quiere decir que existe una escasa dispersión de los datos.

Finalmente hemos podido comprobar que el rango de valores correspondiente a las competencias emocionales de los estudiantes oscila entre un mínimo de 2,00 y un máximo de 7,00.

Tabla 5. Estadísticos descriptivos. Competencias emocionales en Estudiantes

Competencias Emocionales	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Adaptabilidad	4,29	4,38	0,71	2,15	5,69
Asertividad	4,21	4,14	0,72	2,71	6,14
Expresión de las Emociones	4,25	4,25	0,82	2,42	6,00
Gestión Emociones	4,15	4,21	0,63	2,83	5,67
Regulación Emocional	4,29	4,40	0,68	2,67	5,73
Baja Impulsividad	4,92	5,00	0,83	2,60	6,60
Relaciones	5,13	5,25	0,82	3,00	7,00
Autoestima	4,71	4,76	0,76	2,29	6,41
Automotivación	4,67	4,75	0,71	2,75	6,63
Conciencia Social	4,58	4,67	0,63	2,83	6,33
Manejo del Estrés	4,40	4,43	0,61	2,43	5,64
Empatía	4,31	4,33	0,52	3,11	5,33
Felicidad	5,68	5,88	0,91	2,88	7,00
Optimismo	4,93	5,00	0,84	3,00	7,00
Percepción de las Emociones	4,18	4,30	0,60	2,70	5,50

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, en la tabla 6 aparecen los estadísticos descriptivos de las competencias emocionales de la muestra de profesionales. Se puede observar la proximidad existente en cada variable entre el valor medio y mediano. También la existencia de cierta uniformidad tanto en los valores medios como en los medianos de las competencias emocionales, pues los valores oscilan entre 4,00 y 5,00 en el caso de la media, y entre 4,00 y 6,00 en el caso de la mediana. En concreto, la variable Conciencia Social presenta el menor valor medio (4,37), mientras que la variable Felicidad, al igual que sucedía con la muestra de estudiantes, es la que obtiene mayor valor medio (5,94). Sin embargo, en el caso de los valores medianos, las variables Gestión de las Emociones y Conciencia Social presentan el menor valor (4,33), mientras que la variable Felicidad una vez más es la que obtiene el mayor valor (6,13).

Finalmente se ha podido comprobar que existe una escasa dispersión de los datos, pues la desviación estándar en cada una de las competencias emocionales siempre está por debajo de los correspondientes valores medios, y que el rango de valores correspondiente a las competencias emocionales de los profesionales oscila entre un mínimo de 2,00 y un máximo de 7,00.

Tabla 6. Estadísticos descriptivos. Competencias emocionales en Profesionales

Competencias Emocionales	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Adaptabilidad	4,51	4,46	0,58	2,85	5,54
Asertividad	4,45	4,43	0,77	3,14	6,29
Expresión de las Emociones	4,51	4,42	0,67	3,25	5,83
Gestión Emociones	4,38	4,33	0,61	2,75	5,50
Regulación Emocional	4,61	4,53	0,72	3,00	6,00
Baja Impulsividad	4,99	5,00	1,08	2,80	7,00
Relaciones	5,49	5,63	0,67	4,00	6,50
Autoestima	5,20	5,24	0,64	3,47	6,53
Automotivación	4,98	5,00	0,59	3,75	6,25
Conciencia Social	4,37	4,33	0,55	3,00	5,67
Manejo del Estrés	4,63	4,64	0,38	3,86	5,57
Empatía	4,54	4,56	0,57	3,44	5,67
Felicidad	5,94	6,13	0,72	3,88	7,00
Optimismo	5,37	5,33	0,55	4,22	6,33
Percepción de las Emociones	4,45	4,40	0,63	2,80	6,20

Fuente: Elaboración propia.

Del análisis descriptivo efectuado se desprende, pues, que los valores medios de las competencias emocionales de estudiantes son inferiores al de los profesionales. Cabe resaltar que, en el caso de Conciencia Social, los estudiantes obtienen valores medios mayores (4,58) que los profesionales (4,37). Si entendemos Conciencia Social como la capacidad que tiene el individuo de llevar a cabo relaciones sociales (Petrides, 2009),

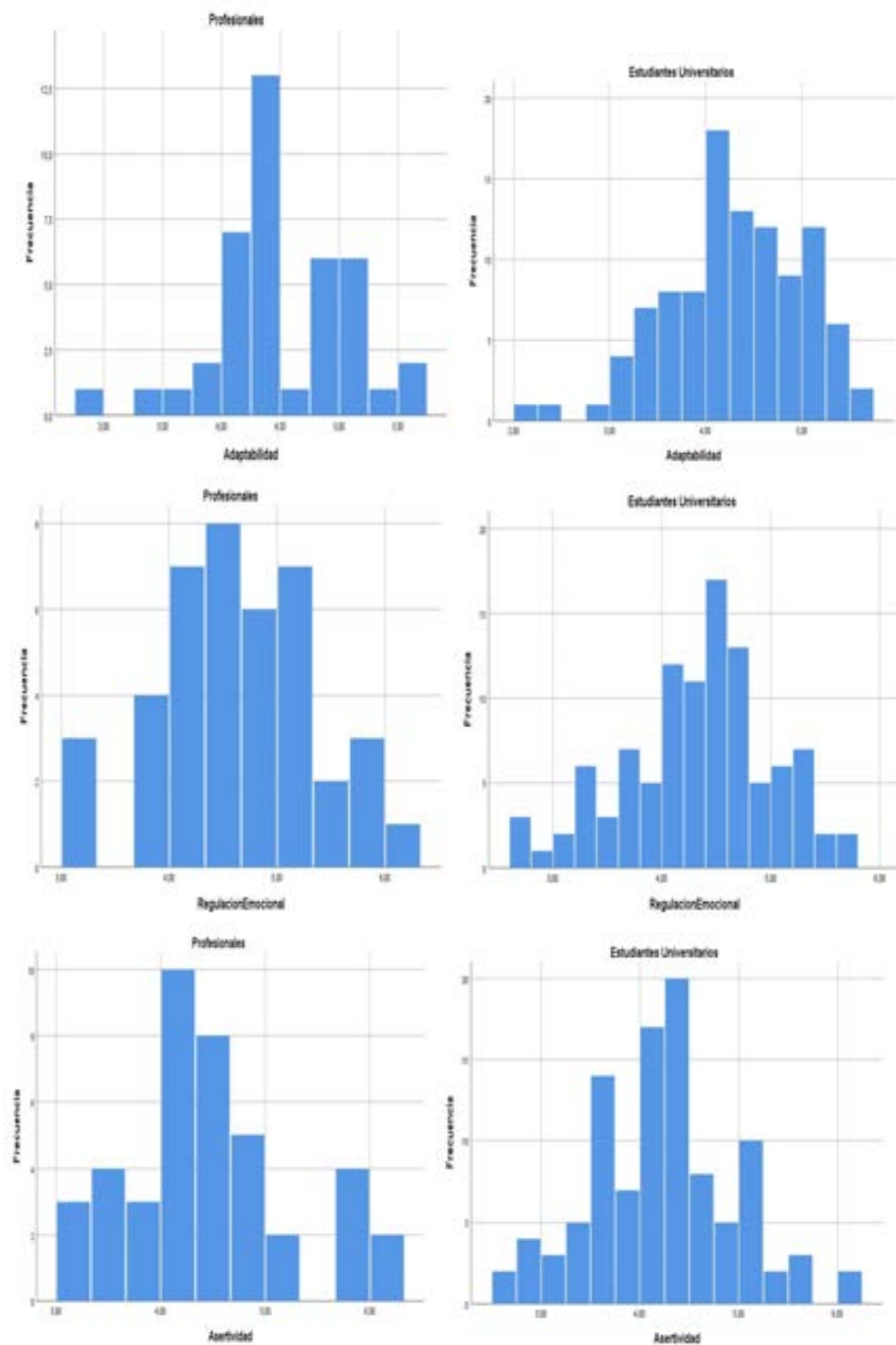
parece normal esta situación, ya que en la actualidad los estudiantes tienen altas interacciones en redes sociales y pueden relacionarse mucho entre sí.

En lo que respecta a los valores medianos, comprobamos que existen diferencias entre estudiantes y profesionales, salvo en el caso concreto de Conciencia Social, en la que los estudiantes tienen unos valores medianos superiores (4,67) al de los profesionales (4,33).

En este sentido, y basándonos en los resultados mostrados en las tablas 5 y 6, comprobamos finalmente que existen diferencias significativas a favor de los profesionales en Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión Emociones, Regulación Emocional, Baja Impulsividad, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Felicidad, Optimismo y Percepción de las Emociones.

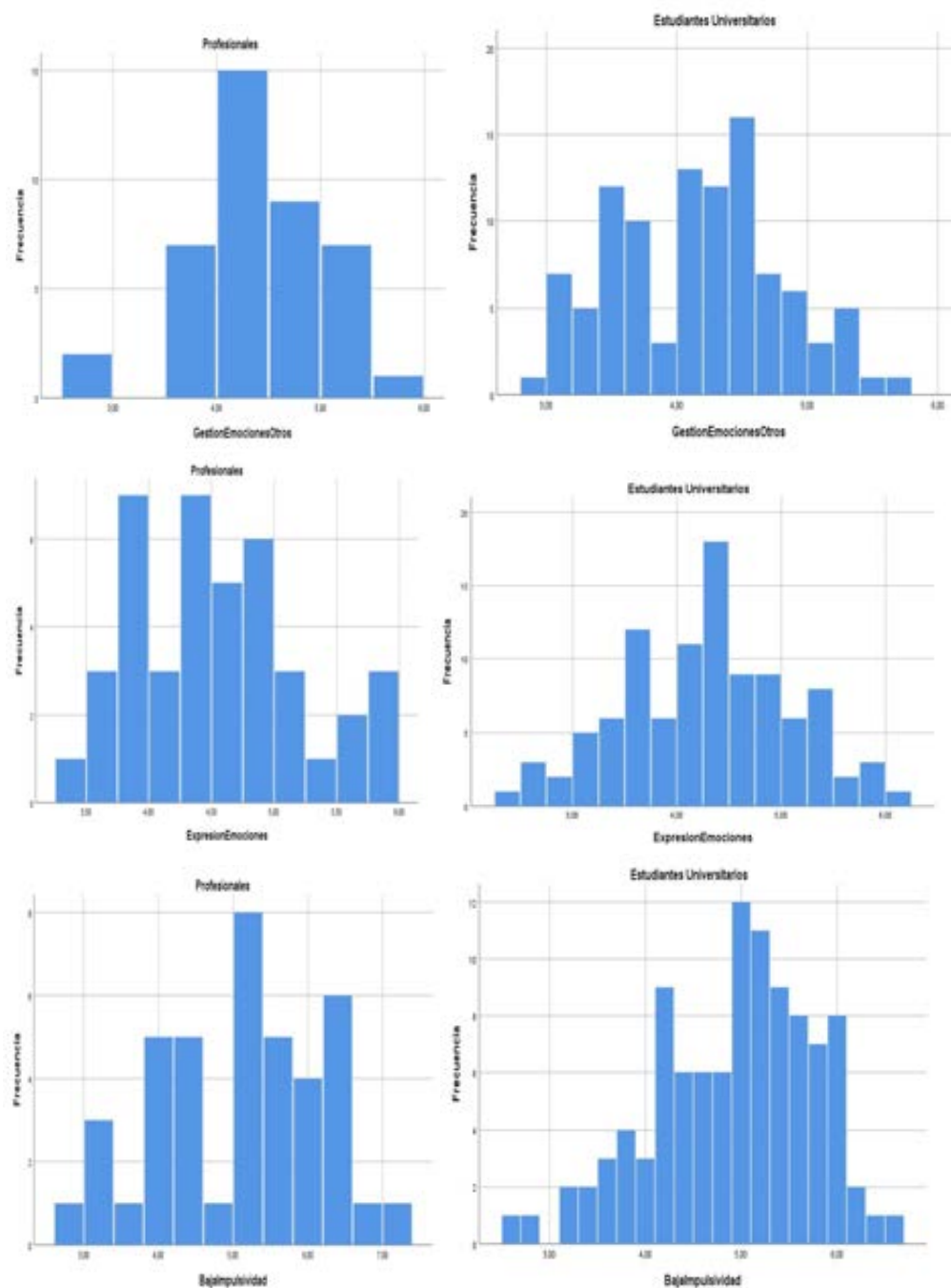
En la figura 15 se presentan los histogramas de las variables de competencias emocionales tanto de los estudiantes como de los profesionales de la muestra.

Figura 15. Histogramas de Competencias Emocionales de estudiantes y profesionales



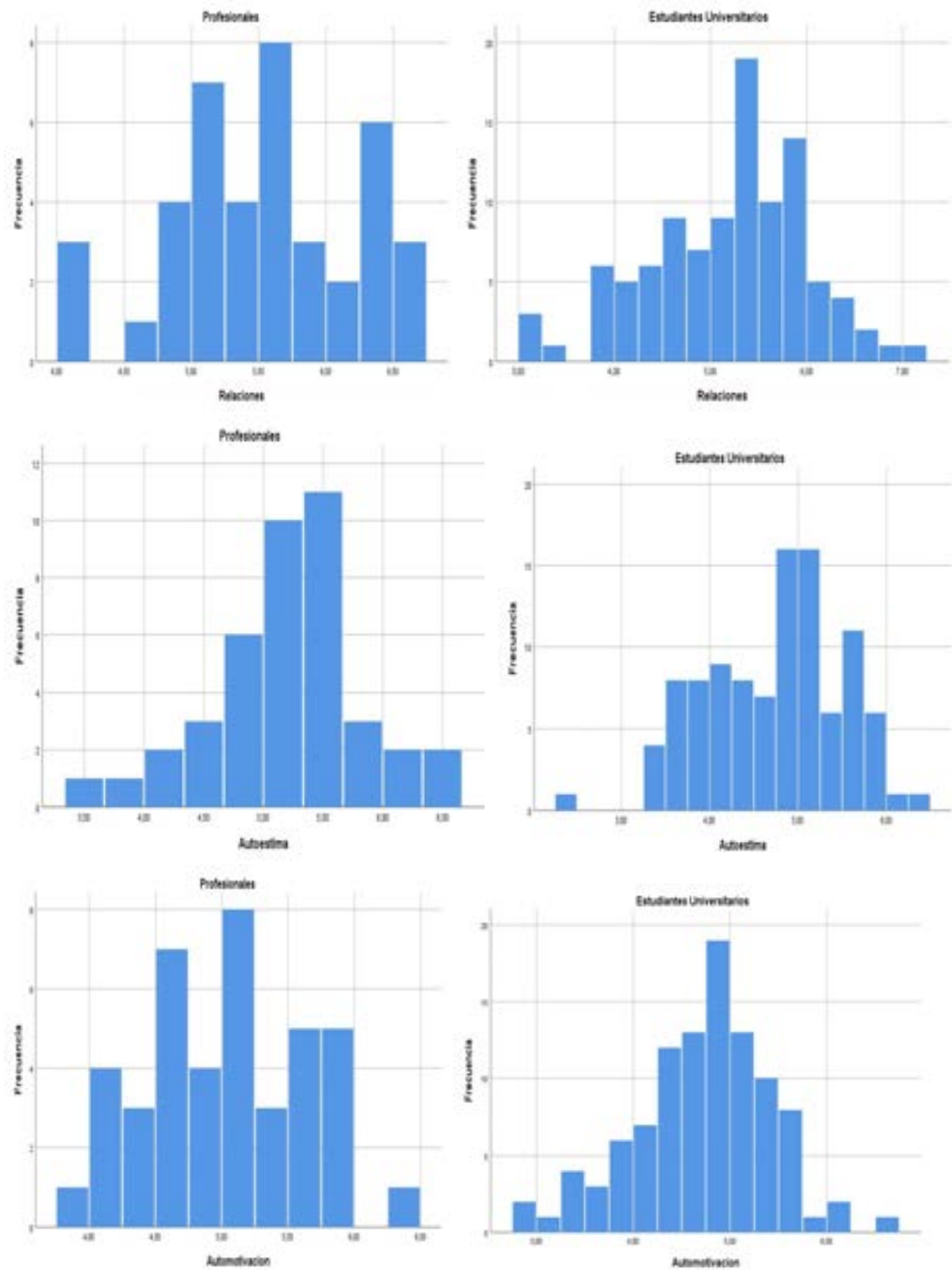
Fuente: Elaboración propia.

Figura 15. Histogramas de Competencias Emocionales de estudiantes y profesionales (continuación)



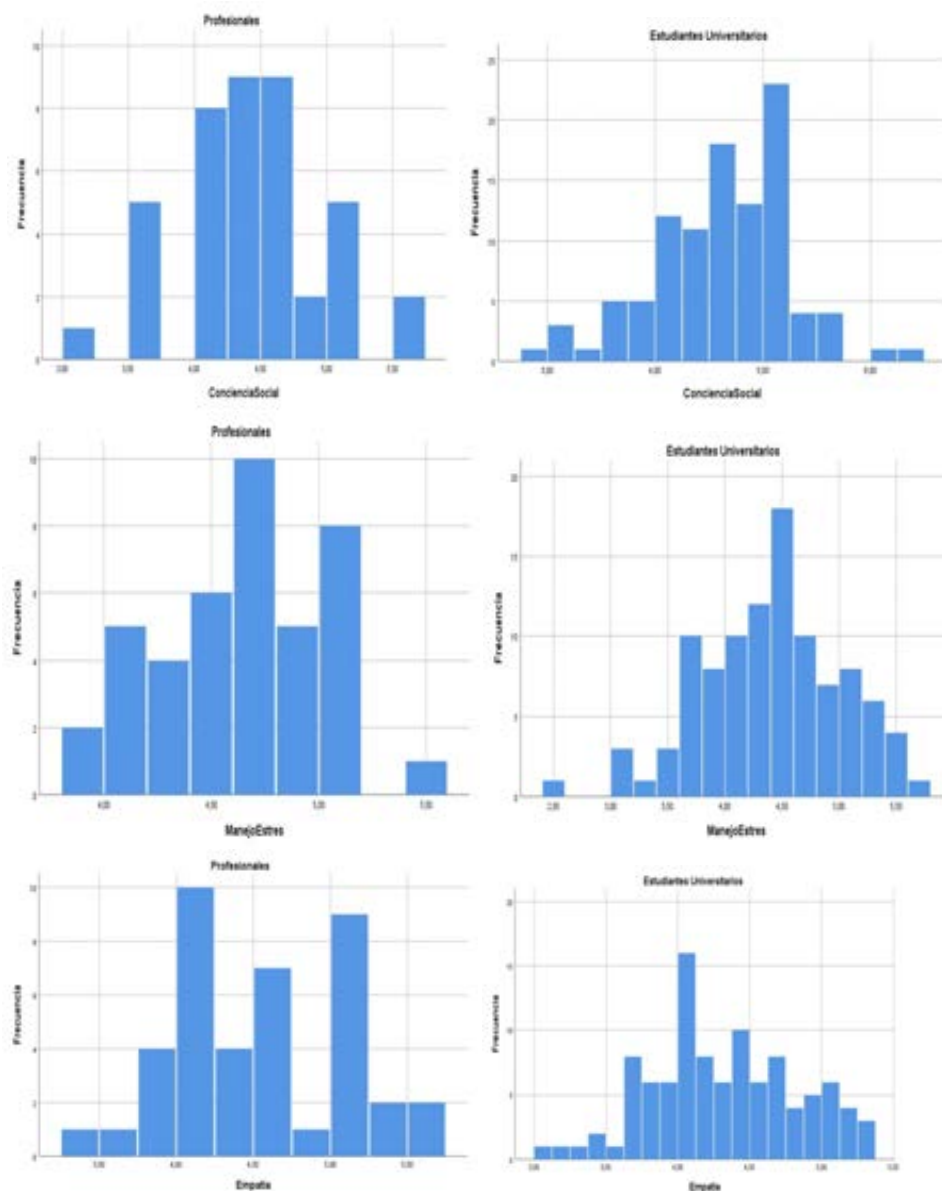
Fuente: Elaboración propia.

Figura 15. Histogramas de Competencias Emocionales de estudiantes y profesionales (continuación)



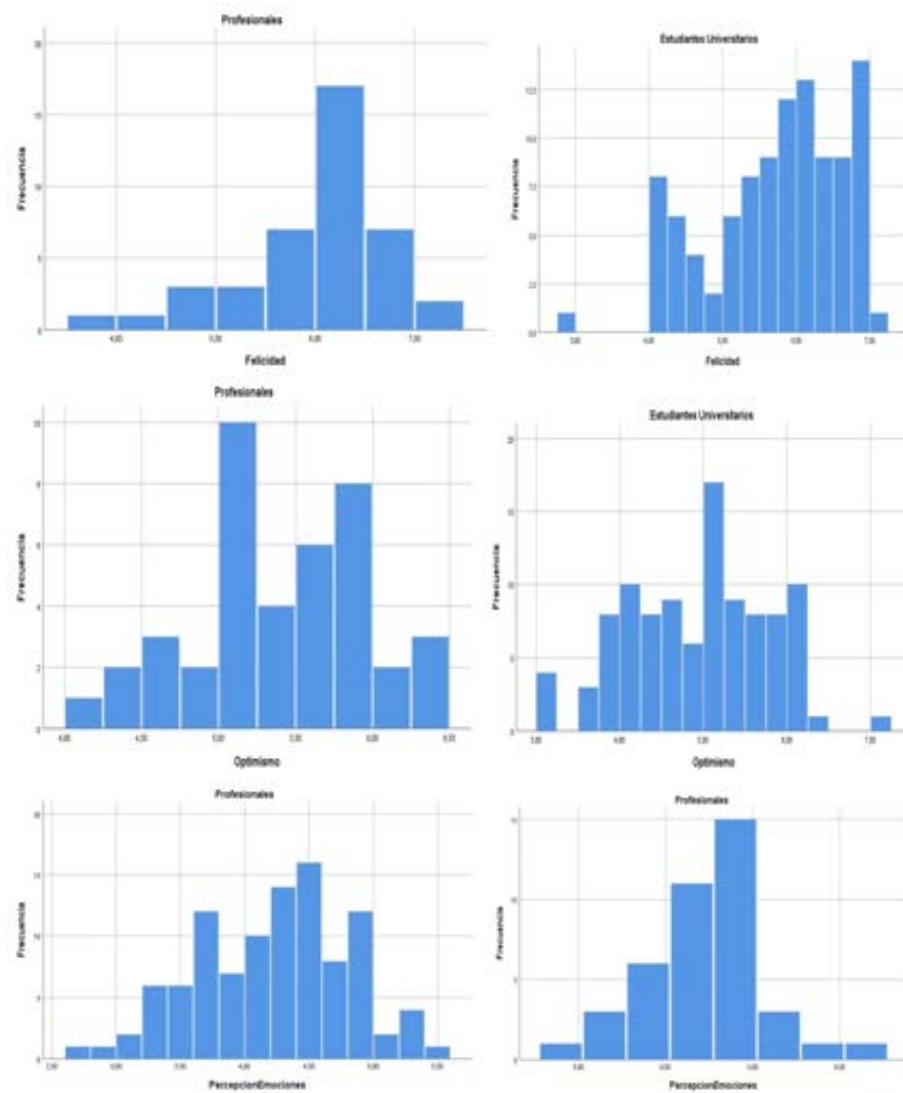
Fuente: Elaboración propia.

Figura 15. Histogramas de Competencias Emocionales de estudiantes y profesionales (continuación)



Fuente: Elaboración propia.

Figura 15. Histogramas de Competencias Emocionales de estudiantes y profesionales (continuación)



Fuente: Elaboración propia.

4.1.1.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO EN DIMENSIONES E INTELIGENCIA EMOCIONAL GLOBAL

La tabla 7 presenta el análisis descriptivo de las variables de dimensión e IE global correspondiente a la muestra de estudiantes de turismo. Se deduce que existe una proximidad en cada variable entre el valor medio y mediano, y que estos valores oscilan entre 4,00 y 5,00 tanto en la media como en la mediana. En cuanto al valor medio cabe resaltar la dimensión Emocionalidad, que es la que ha obtenido el menor valor (4,27), así como la dimensión Felicidad-Satisfacción con el mayor valor medio (5,00). Por su parte, en el caso de los valores medianos, la variable Emocionalidad presenta el menor valor (4,26), mientras que la variable Felicidad-Satisfacción una vez más es la que obtiene el mayor valor (5,06).

Dentro de este análisis se ha podido comprobar también que en la muestra existe una escasa dispersión de los datos, pues la desviación estándar en cada una de las dimensiones e IE global siempre está por debajo de los valores medios. Así mismo hemos podido comprobar que el rango de valores tanto de las dimensiones como de la IE global de los profesionales oscila entre un mínimo de 2,00 y un máximo de 6,00.

Tabla 7. Estadísticos descriptivos. Dimensiones e Inteligencia Emocional Global en Estudiantes

Dimensiones	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Emocionalidad	4,27	4,26	0,46	3,32	5,40
Autocontrol	4,49	4,56	0,47	2,96	5,25
Sociabilidad	4,43	4,40	0,49	3,15	5,38
Felicidad-Satisfacción	5,00	5,06	0,72	2,97	6,41
IE Global	4,55	4,58	0,41	3,56	5,47

Fuente: Elaboración propia.

Por su parte, la tabla 8 presenta el análisis descriptivo de las variables de dimensión e IE global correspondiente a la muestra de profesionales. De igual forma, se vuelve a dar la existencia de proximidad en cada variable entre el valor medio y mediano. Se observa también la existencia de cierta uniformidad tanto en los valores medios como en los medianos de las dimensiones e IE global. En concreto, la variable Emocionalidad presenta el menor valor medio (4,40), mientras que la variable Felicidad-Satisfacción, y al igual que sucedía con la muestra de estudiantes, es la que obtiene mayor valor medio (5,42). En cuanto a los valores medianos, la variable Emocionalidad vuelve a ser la que presenta el menor valor (4,32), mientras que la variable Felicidad-Satisfacción una vez más obtiene el mayor valor (5,47).

Debido a que los resultados obtenidos en desviación estándar en cada una de las dimensiones e IE global están por debajo de los valores medios, entendemos que existe una escasa dispersión de los datos. También, que el rango de los valores correspondiente a las dimensiones e IE global de los profesionales oscila entre un mínimo de 3,00 y un máximo de 6,00.

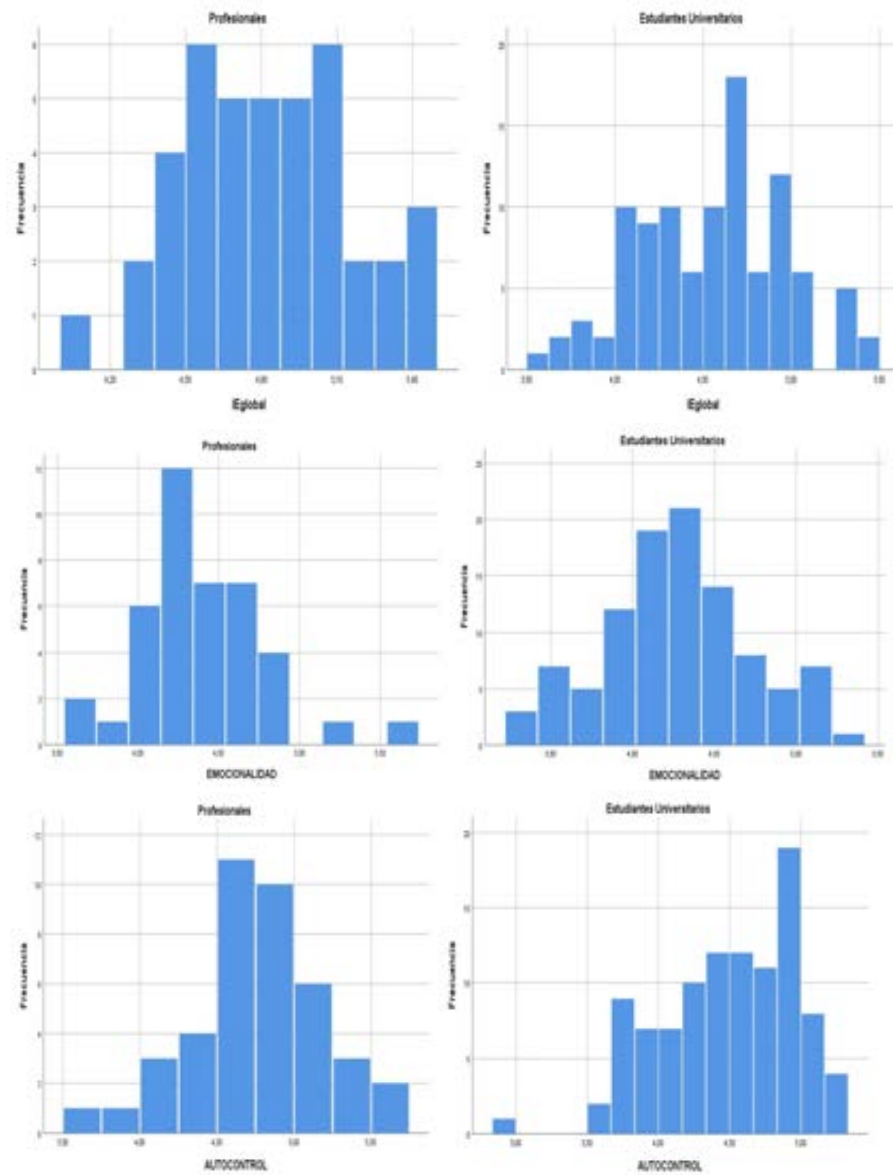
Tabla 8. Estadísticos descriptivos. Dimensiones e Inteligencia Emocional Global en Profesionales

Dimensiones	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Emocionalidad	4,40	4,32	0,39	3,64	5,40
Autocontrol	4,73	4,75	0,42	3,67	5,25
Sociabilidad	4,70	4,72	0,42	4,13	5,38
Felicidad-Satisfacción	5,42	5,47	0,52	3,91	6,41
IE Global	4,81	4,79	0,33	4,12	5,47

Fuente: Elaboración propia.

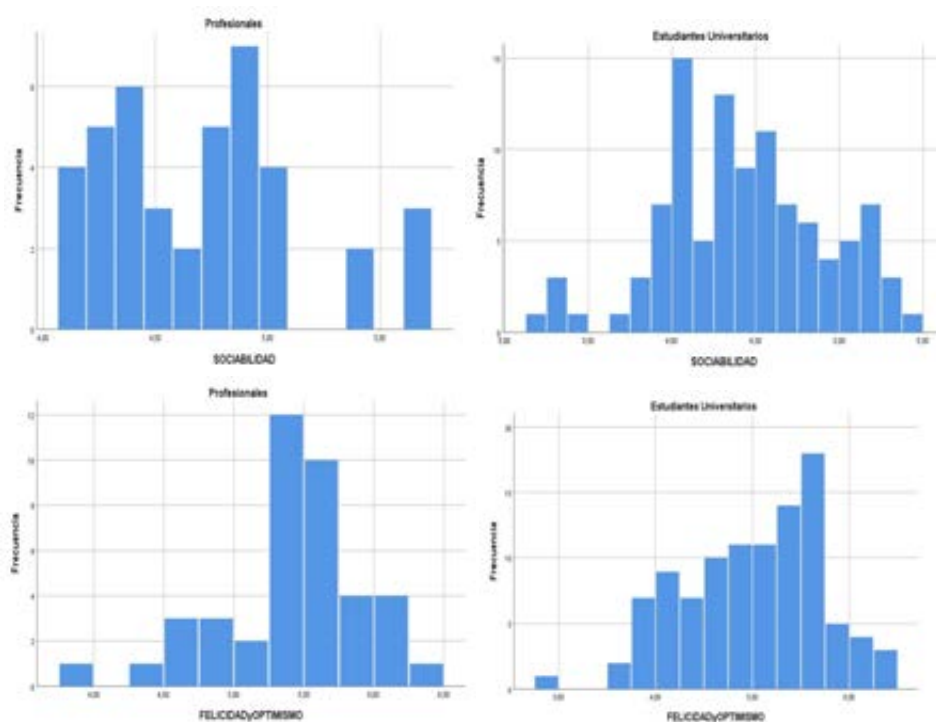
Como consecuencia del análisis efectuado se desprende que el valor mediano en IE Global de estudiantes (4,58) es inferior al de profesionales (4,79). Del mismo modo, comparando los resultados obtenidos en las tablas 7 y 8, observamos que los valores medianos de los estudiantes son inferiores al de los profesionales en las cuatro dimensiones analizadas y en la IE Global. La figura 16 aporta los histogramas de dichas variables.

Figura 16. Histogramas de dimensiones e Inteligencia Emocional Global de estudiantes y profesionales



Fuente: Elaboración propia.

Figura 16. Histogramas de dimensiones e Inteligencia Emocional Global de estudiantes y profesionales (Continuación)



Fuente: Elaboración propia.

4.1.1.3. ANÁLISIS DESCRIPTIVO EN RASGOS DE LA PERSONALIDAD

La tabla 9 presenta el análisis descriptivo de las variables de rasgos de la personalidad correspondiente a la muestra de estudiantes de turismo. Se puede observar que existe cierta uniformidad tanto de los valores medios como medianos de los rasgos de la personalidad de los estudiantes. Estos valores medios oscilan entre 21,00 y 33,00. Los valores medianos oscilan entre 21,00 y 34,00.

Cabe resaltar que la variable Neuroticismo es la que presenta el menor valor medio (21,24), y que la variable Apertura a nuevas experiencias es la que ha obtenido el mayor valor (33,26). Del mismo modo, los valores medianos de la variable Neuroticismo ha obtenido el menor valor (21,00), mientras que Apertura a nuevas experiencias obtiene el mayor valor mediano (34,00).

Por otro lado, también hemos podido detectar la existencia de una escasa dispersión de los datos y que el rango de los valores correspondientes a los rasgos de la personalidad de los estudiantes oscila entre un mínimo de 11,00 y un máximo de 47,00.

Tabla 9. Estadísticos descriptivos. Rasgos de la Personalidad en Estudiantes

Rasgos de la personalidad	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Amabilidad	33,22	33,50	3,91	19,00	42,00
Apertura	33,26	34,00	6,78	12,00	47,00
Conciencia	32,26	33,00	5,29	18,00	42,00
Extraversión	25,91	26,00	5,29	11,00	36,00
Neuroticismo	21,24	21,00	5,98	11,00	35,00

Fuente: Elaboración propia.

De otra parte, la tabla 10 muestra los resultados del análisis descriptivo correspondiente a las variables de rasgos de la personalidad de los profesionales. Los valores medios como medianos oscilan entre 19,00 y 35,00. El

valor medio de Neuroticismo es el menor obtenido (19,12), mientras que Apertura es la que obtiene mayor valor (35,88). En el caso de los valores medianos, las variables Amabilidad, Apertura y Extraversión obtienen los mismos valores (35,00), siendo la variable Neuroticismo la que obtiene el menor valor (19,00).

Tabla 10. Estadísticos descriptivos. Rasgos de la Personalidad en Profesionales

Rasgos de la personalidad	Media	Mediana	Desv. Típ.	Mínimo	Máximo
Amabilidad	35,29	35,00	5,33	24,00	45,00
Apertura	35,88	35,00	5,24	24,00	50,00
Conciencia	35,00	35,00	4,48	24,00	43,00
Extraversión	28,05	28,00	4,13	21,00	37,00
Neuroticismo	19,12	19,00	4,95	8,00	30,00

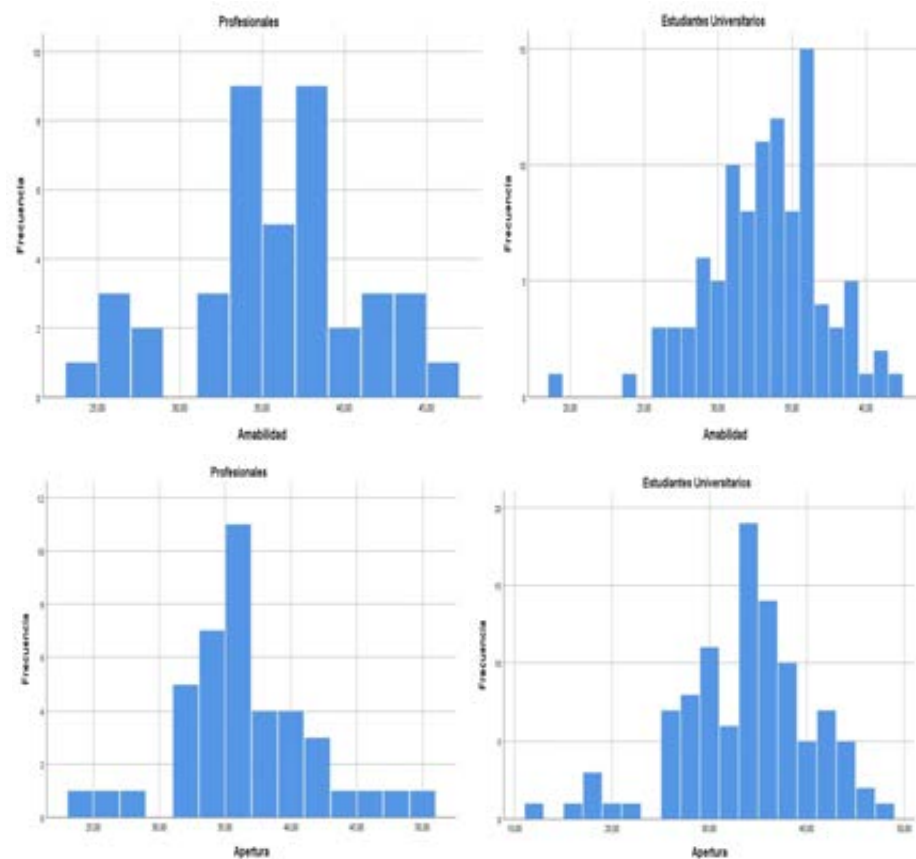
Fuente: Elaboración propia.

Del análisis efectuado se desprende, por tanto, que los valores medios de los rasgos de la personalidad Amabilidad, Apertura, Conciencia y Extraversión son inferiores en los estudiantes respecto a los profesionales. Sin embargo en Neuroticismo los estudiantes (21,24) han obtenido valores superiores al de los profesionales (19,12). Teniendo en cuenta el estudio realizado por Choragwicka (2010) que concluía que a mayor puntuación en neuroticismo, menor capacidad tiene el individuo de controlar sus impulsos y menor capacidad para controlar el estrés, podríamos entender que los estudiantes tienden a

tomar decisiones de un modo impulsivo, lo cual les puede llevar a tomar decisiones erróneas.

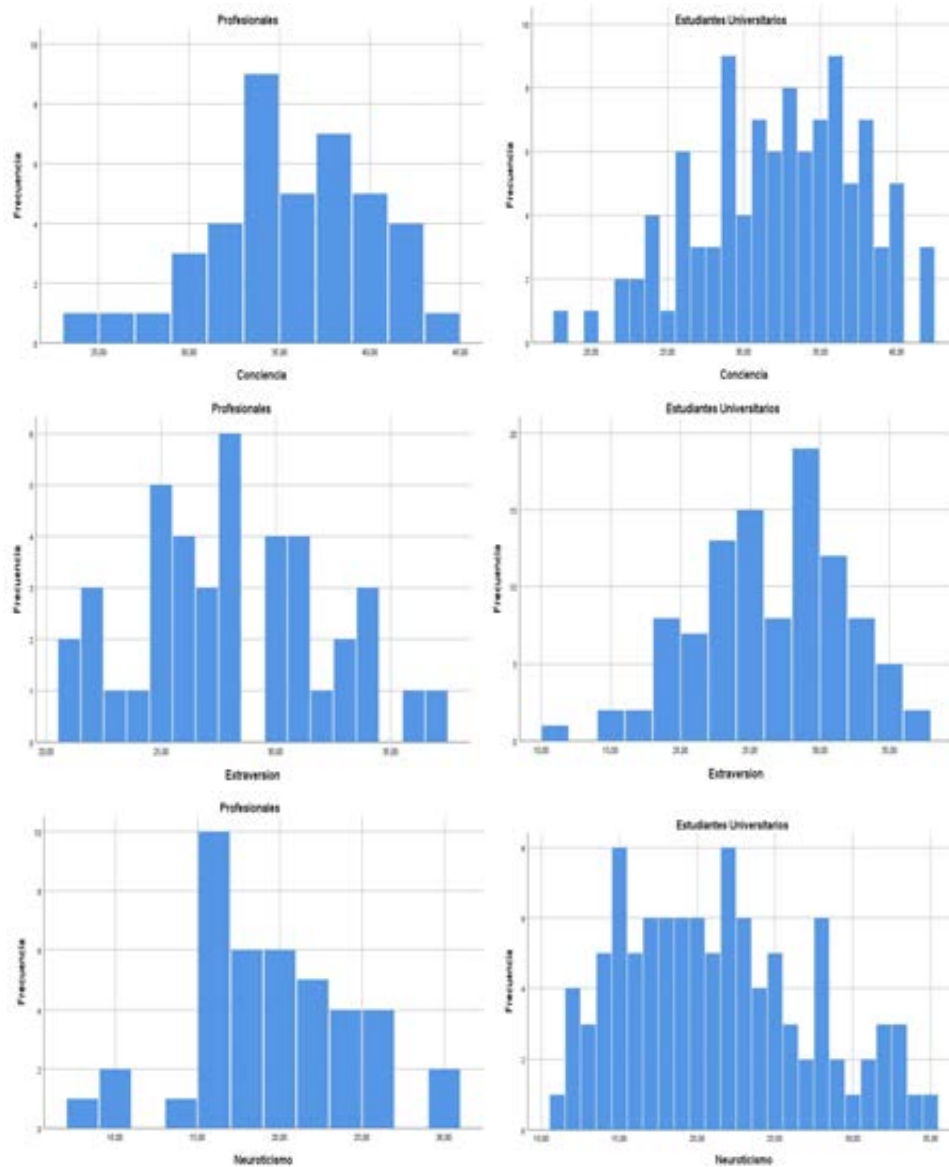
La figura 17 muestra los histogramas de las variables de rasgos de la personalidad tanto de los estudiantes de turismo como de los profesionales de la muestra.

Figura 17. Histogramas de rasgos de la personalidad de estudiantes y profesionales



Fuente: Elaboración propia.

Figura 17. Histogramas de rasgos de la personalidad de estudiantes y profesionales (Continuación)



Fuente: Elaboración propia.

Aunque a partir del análisis descriptivo realizado se pueden apreciar indicios de qué variables podrían resultar relevantes en el presente estudio, aún no es posible llegar a concluir si estas variables son realmente significativas, por cuanto este primer análisis resultaría insuficiente para valorar si las diferencias presentadas se deben a su significación o a la variabilidad propia que presentan las variables. Este hecho implica la realización de distintos test que ayuden a valorar la significación de las variables objeto de nuestro estudio.

4.1.2. ANÁLISIS DE NORMALIDAD

A continuación procederemos a analizar la normalidad de las distintas variables. Este análisis es necesario para determinar cuáles serán los test aplicables para el análisis de la significación de cada una de ellas de forma individual, es decir para las competencias emocionales, dimensiones de IE, y rasgos de la personalidad. En el caso de resultar variables distribuidas normalmente, los test a aplicar serán paramétricos. Por el contrario, en caso de no distribuirse de acuerdo con una distribución normal, los test que se aplicarán serán los denominados no paramétricos.

Del mismo modo que hemos hecho en epígrafes anteriores, para el análisis de normalidad también se diferenciará entre estudiantes y profesionales, y todo ello tanto para competencias emocionales, como para dimensiones y rasgos de la personalidad.

Para resolver esta cuestión, el test que se propone utilizar es el de Kolmogorov – Smirnov, cuya hipótesis nula es que los datos presentan una distribución normal, tal y como aparece expresado en (1). El cumplimiento de esta hipótesis implica que cada variable, en cada una de las muestras, y tanto para los estudiantes como para los profesionales, se distribuye normalmente, con un nivel de significación igual o superior al 5%.

$$\begin{aligned} H_0: \mu_0 &= \mu_1 \\ H_1: \mu_0 &\neq \mu_1 \end{aligned} \quad (1)$$

El incumplimiento de la normalidad tiene dos implicaciones en el estudio empírico: en primer lugar, para proseguir con el análisis descriptivo deberán aplicarse test no paramétricos, como se ha apuntado anteriormente (utilizados para variables no distribuidas normalmente). En segundo lugar, y en tanto que no se cumple la normalidad, no sería recomendable realizar un análisis discriminante confirmatorio de ningún tipo, dado que es un requisito necesario para obtener resultados óptimos y robustos.

4.1.2.1. ANÁLISIS DE NORMALIDAD EN COMPETENCIAS EMOCIONALES

La tabla 11 muestra los resultados del test de Kolmogorov–Smirnov con un nivel de significación del 5%. Como se puede observar, algunas de las variables de competencia emocional en estudiantes de turismo presentan un nivel de significación inferior al 5%

(Regulación Emocional, Baja Impulsividad, Relaciones, Conciencia Social, Felicidad, Optimismo y Percepción de las Emociones). En consecuencia, para dichas variables se rechaza la hipótesis nula de normalidad. Sin embargo las variables Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión de las Emociones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés y Empatía presentan un nivel de significación superior al 5%. En consecuencia para dichas variables se acepta la hipótesis nula de normalidad.

Tabla 11. Análisis de Normalidad. Competencias emocionales. Estudiantes

Competencias emocionales	Sig.	Decisión
Adaptabilidad	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Asertividad	0,064	Aceptamos hipótesis nula
Expresión de las Emociones	0,170	Aceptamos hipótesis nula
Gestión de las Emociones	0,116	Aceptamos hipótesis nula
Regulación Emocional	0,033	Rechazamos hipótesis nula
Baja Impulsividad	0,002	Rechazamos hipótesis nula
Relaciones	0,005	Rechazamos hipótesis nula
Autoestima	0,075	Aceptamos hipótesis nula
Automotivación	0,052	Aceptamos hipótesis nula
Conciencia Social	0,006	Rechazamos hipótesis nula
Manejo Estrés	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Empatía	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Felicidad	0,013	Rechazamos hipótesis nula
Optimismo	0,023	Rechazamos hipótesis nula
Percepción de las Emociones	0,004	Rechazamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración propia.

En definitiva, tras los resultados del test de Kolmogorov–Smirnov para la muestra de estudiantes, se puede deducir que las variables Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión de las Emociones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés y Empatía se distribuyen normalmente a un nivel de significación del 5%. El resto de variables analizadas no tienen distribución normal.

Por su parte, los resultados del test de Kolmogorov–Smirnov con un nivel de significación del 5%, para la muestra de profesionales, se muestran en la tabla 12. Casi todas las variables de competencias emocionales en profesionales (Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión de las Emociones, Regulación Emocional, Baja Impulsividad, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Conciencia Social, Manejo del Estrés, Empatía, Optimismo y Percepción de las Emociones) presentan un nivel de significación superior al 5%. En consecuencia se acepta la hipótesis nula, y por consiguiente podemos afirmar que dichas variables presentan una distribución normal. Sin embargo, Adaptabilidad y Felicidad han obtenido un nivel de significación inferior al 5%, por lo que rechazamos la hipótesis nula, es decir, no presentan una distribución normal.

Tabla 12. Análisis de Normalidad. Competencias emocionales. Profesionales

Competencias emocionales	Sig.	Decisión
Adaptabilidad	0,029	Rechazamos hipótesis nula
Asertividad	0,125	Aceptamos hipótesis nula
Expresión de las Emociones	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Gestión de las Emociones	0,136	Aceptamos hipótesis nula
Regulación Emocional	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Baja Impulsividad	0,192	Aceptamos hipótesis nula
Relaciones	0,152	Aceptamos hipótesis nula
Autoestima	0,052	Aceptamos hipótesis nula
Automotivación	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Conciencia Social	0,097	Aceptamos hipótesis nula
Manejo Estrés	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Empatía	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Felicidad	0,007	Rechazamos hipótesis nula
Optimismo	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Percepción de las Emociones	0,200	Aceptamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración propia.

4.1.2.2. ANÁLISIS DE NORMALIDAD EN DIMENSIONES E INTELIGENCIA EMOCIONAL GLOBAL

De otra parte, con el fin de llevar a cabo un análisis de normalidad de las dimensiones y de la IE global, aplicamos el test de Kolmogorov-Smirnov con un nivel de significación del 5% a la muestra de estudiantes de turismo y profesionales. Estos resultados aparecen en la tabla 13. Los niveles de significación en Emocionalidad, Autocontrol, Sociabilidad, Felicidad-Satisfacción e incluso IE Global en estudiantes son superiores al 5%, por lo que aceptamos la hipótesis nula, es decir, que tienen una distribución normal.

Tabla 13. Análisis de Normalidad. Dimensiones. Estudiantes

Dimensiones	Sig.	Decisión
Emocionalidad	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Autocontrol	0,083	Aceptamos hipótesis nula
Sociabilidad	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Felicidad-Satisfacción	0,200	Aceptamos hipótesis nula
IE Global	0,200	Aceptamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración Propia

Por su parte, en la tabla 14 se muestran los resultados obtenidos del test de Kolmogorov-Smirnov para dimensiones e IE global en profesionales. En este caso se

puede observar que para un nivel de significación del 5%, las variables Emocionalidad, Autocontrol, Sociabilidad e IE Global se distribuyen como una normal, ya que en cada una de ellas los valores obtenidos se encuentran por encima del 5%. Sin embargo, en el caso de la variable Felicidad-Satisfacción se rechazaría la hipótesis nula de normalidad, obteniendo en este caso un valor (0,012) inferior al 5%.

Tabla 14. Análisis de Normalidad. Dimensiones. Profesionales

Dimensiones	Sig.	Decisión
Emocionalidad	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Autocontrol	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Sociabilidad	0,200	Aceptamos hipótesis nula
Felicidad-Satisfacción	0,012	Rechazamos hipótesis nula
IE Global	0,200	Aceptamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración Propia.

4.1.2.3. ANÁLISIS DE NORMALIDAD EN RASGOS DE LA PERSONALIDAD

Para concluir con el análisis de normalidad, hemos aplicado el test de Kolmogorov-Smirnov a las variables de rasgos de la personalidad, tanto en la muestra de estudiantes como en la de profesionales. La tabla 15 muestra los resultados obtenidos del análisis de normalidad a la muestra de estudiantes. A un nivel de

significación del 5% se acepta la hipótesis nula en cada uno de los rasgos de personalidad analizados. Por ello podríamos confirmar que Amabilidad, Apertura, Conciencia, Extraversión y Neuroticismo tienen una distribución normal en la muestra de estudiantes.

Tabla 15. Análisis de Normalidad. Rasgos de la personalidad. Estudiantes

Rasgos de la personalidad	Sig.	Decisión
Amabilidad	0,44	Aceptamos hipótesis nula
Apertura	0,24	Aceptamos hipótesis nula
Conciencia	0,53	Aceptamos hipótesis nula
Extraversión	0,22	Aceptamos hipótesis nula
Neuroticismo	0,56	Aceptamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración Propia.

Por otra parte, la tabla 16 muestra los resultados de la aplicación del test de Kolmogorov–Smirnov con un nivel de significación del 5% a las variables de rasgos de la personalidad en la muestra de profesionales. Una vez más, todas las variables de rasgos de la personalidad presentan un nivel de significación superior al 5%, y en consecuencia se acepta la hipótesis nula. Podemos afirmar, pues, que Amabilidad, Apertura, Conciencia, Extraversión y Neuroticismo en la muestra de profesionales presentan una distribución normal.

Tabla 16. Análisis de Normalidad. Rasgos de la personalidad. Profesionales

Rasgos de la personalidad	Sig.	Decisión
Amabilidad	0,43	Aceptamos hipótesis nula
Apertura	0,30	Aceptamos hipótesis nula
Conciencia	0,92	Aceptamos hipótesis nula
Extraversión	0,66	Aceptamos hipótesis nula
Neuroticismo	0,38	Aceptamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración Propia.

4.2. ANÁLISIS CONFIRMATORIO

Una vez concluido el análisis exploratorio para las muestras tanto de estudiantes de turismo como de profesionales, en este apartado se realizará un análisis confirmatorio de los resultados expuestos en el epígrafe anterior sobre análisis descriptivo de las variables.

Para dar respuesta a nuestras cuestiones de investigación vamos a usar test no paramétricos para el caso de las variables de competencia emocional, dimensiones e IE global, y test paramétricos para el caso de las variables de los rasgos de la personalidad.

4.2.1. TEST NO PARAMÉTRICO

A continuación, se aplicará a cada una de las variables un test no paramétrico con objeto de contrastar si estas variables son significativamente distintas entre las muestras de estudiantes y profesionales. Hay que señalar que los test no paramétricos son menos robustos que los test paramétricos, pero que presentan como principal ventaja el no requerir normalidad en los datos.

Para el presente estudio proponemos la aplicación del test de Mann-Whitney. El contraste U de Mann-Whitney parte de la hipótesis de que dos poblaciones son independientes entre sí, donde la hipótesis nula a contrastar es que las dos poblaciones se distribuyen de la misma manera, tal y como se expresa en (2).

$$H_0: f_1(x) = f_2(x)$$

$$H_1: f_1(x) \neq f_2(x) \quad (2)$$

En caso de no aceptarse la hipótesis nula implicaría un desplazamiento central de una de las distribuciones respecto de la otra, lo que sugeriría diferencias en la forma o en la dispersión de una población con respecto a la otra (López y López, 1996). Este test sería análogo al test "t" que se utiliza en los test paramétricos.

4.2.1.1. TEST NO PARAMÉTRICO EN COMPETENCIA EMOCIONALES

Los resultados del test de Mann-Whitney a un nivel de significación del 5% para la comparación de competencias emocionales de las muestras de estudiantes y profesionales se presentan en la tabla 17. Como se puede observar, se rechaza la hipótesis nula en Regulación Emocional, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Conciencia Social, Manejo del Estrés, Empatía, Optimismo y Percepción de las Emociones, es decir, existe dispersión de la muestra de estudiantes con respecto a la de profesionales. Sin embargo en Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión de las Emociones, Baja Impulsividad y Felicidad comprobamos que el nivel de significación está por encima del 5%, lo cual nos lleva a aceptar la hipótesis nula y por consiguiente la igualdad de distribuciones.

Tabla 17. Comparación niveles de competencia emocional. Estudiantes y Profesionales

Competencias emocionales	Sig.	Decisión
Adaptabilidad	0,093	Aceptamos hipótesis nula
Asertividad	0,136	Aceptamos hipótesis nula
Expresión de las Emociones	0,082	Aceptamos hipótesis nula
Gestión de las Emociones	0,058	Aceptamos hipótesis nula
Regulación Emocional	0,031	Rechazamos hipótesis nula
Baja Impulsividad	0,651	Aceptamos hipótesis nula
Relaciones	0,020	Rechazamos hipótesis nula
Autoestima	0,000	Rechazamos hipótesis nula
Automotivación	0,017	Rechazamos hipótesis nula
Conciencia Social	0,032	Rechazamos hipótesis nula
Manejo Estrés	0,027	Rechazamos hipótesis nula
Empatía	0,043	Rechazamos hipótesis nula
Felicidad	0,128	Aceptamos hipótesis nula
Optimismo	0,040	Rechazamos hipótesis nula
Percepción de las Emociones	0,032	Rechazamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración propia.

Anteriormente, y como consecuencia del análisis descriptivo realizado, comprobamos que los valores correspondientes a la mediana de las competencias emocionales analizadas en estudiantes son inferiores a los de los profesionales en Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión Emociones, Regulación Emocional, Baja Impulsividad, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Felicidad, Optimismo y Percepción de las Emociones.

Igualmente, que en el caso de la variable Conciencia Social se detectaba que los estudiantes tenían unos valores medianos superiores (4,67) al de los profesionales (4,33). Finalmente, a partir del análisis confirmatorio, podríamos afirmar dichos resultados en el caso de Regulación Emocional, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Optimismo, Percepción de las Emocionales y Conciencia Social. Sin embargo para Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión de las Emociones, Baja Impulsividad y Felicidad los resultados que arrojan el test de Mann-Whitney nos llevan a rechazar las predicciones que hacíamos para dichas variables.

4.2.1.2. TEST NO PARAMÉTRICO EN DIMENSIONES E INTELIGENCIA EMOCIONAL GLOBAL

De otro lado, los resultados del test de Mann-Whitney para la comparación de las dimensiones e IE global de las muestra de estudiantes universitarios y profesionales del sector se presentan en la tabla 18. Se observa que los valores de significación obtenidos en Autocontrol, Sociabilidad, Felicidad-Satisfacción e IE Global son inferiores al 5%, por lo que rechazamos la hipótesis nula. No obstante, en Emocionalidad el valor obtenido es superior al 5%, y en este caso se acepta la hipótesis nula, confirmando la igualdad de las distribuciones.

Tabla 18. Comparación niveles de dimensiones. Estudiantes y Profesionales

Dimensiones	Sig.	Decisión
Emocionalidad	0,132	Aceptamos hipótesis nula
Autocontrol	0,016	Rechazamos hipótesis nula
Sociabilidad	0,003	Rechazamos hipótesis nula
Felicidad–Satisfacción	0,001	Rechazamos hipótesis nula
IE Global	0,001	Rechazamos hipótesis nula

Fuente: Elaboración propia.

El análisis confirmatorio efectuado nos ha permitido comprobar que los estudiantes tienen menores niveles respecto a los profesionales en cuanto a las competencias Relaciones, Empatía, Percepción de las Emociones, Regulación de las Emociones, Automotivación, Manejo del Estrés, Optimismo y Autoestima. Sin embargo tienen mayores niveles en Conciencia Social. Esto podría indicar que los estudiantes tienden a ser menos hábiles en las conversaciones y negociaciones, debido a su déficit en el nivel de Empatía. Que por su inexperiencia, les cuesta iniciar relaciones laborales y tener una mayor intuición para predecir el comportamiento de las personas. Por otro lado, que también tienen una menor capacidad para identificar las oportunidades y tienden a ser aversos al riesgo. Su vulnerabilidad al estrés, pues, les llevaría a rechazar proyectos importantes porque requieren mucho tiempo. Por el contrario, al haber obtenido puntuaciones

superiores en Conciencia Social podríamos decir que los estudiantes tienen unas excelentes habilidades sociales, y que esto les lleva a adaptarse con facilidad en distintos contextos sociales tales como eventos y networking.

Por su parte, podríamos afirmar que los estudiantes tienen menores niveles que los profesionales en todas las dimensiones analizadas y en IE Global. En este sentido, entendemos que los estudiantes han obtenido valores inferiores a los profesionales en Sociabilidad, por lo que tienen menos probabilidad de ser buenos negociadores. Debido a su impulsividad, les lleva a tomar decisiones con menos calma, lo que provocaría además que en ocasiones puedan tomar decisiones erróneas.

4.2.2. TEST PARAMÉTRICO

Para el caso del análisis confirmatorio de las variables de rasgos de la personalidad, y que previamente hemos comprobado que presentan una distribución normal, utilizaremos un test paramétrico. Se trata de contrastar si estas variables son significativamente distintas entre estudiantes de turismo y profesionales. A tal efecto hemos elegido la prueba T para muestras independientes, que es usada para comparar las medias de dos poblaciones independientes, es decir, cuando los individuos de una de las poblaciones son distintos a los individuos de la otra. Lo ideal es que para esta prueba los sujetos se asignen aleatoriamente a dos grupos, de forma que cualquier diferencia en la respuesta sea debida al tratamiento y no a otros factores.

A continuación, la tabla 19 ofrece los resultados de la prueba o test T para nuestra muestra de estudiantes y profesionales en cuanto a los rasgos de la personalidad estudiados. Como se puede observar, la columna del estadístico t así como su nivel de significación bilateral nos indican el grado de compatibilidad entre la hipótesis de igualdad de medias y las diferencias entre las medias poblacionales observadas. En nuestro caso las variables Amabilidad, Apertura, Conciencia, Extraversión y Neuroticismo tienen un nivel de significación inferior al 5%, y es por ello que podríamos afirmar que no hay compatibilidad entre la hipótesis de igualdad de medias poblacionales y las diferencias entre las media de estudiantes y profesionales. Las medias son diferentes para cada una de los rasgos anteriormente mencionados. Por su parte, los límites de intervalo de confianza para la diferencia entre estudiantes y profesionales nos indican que para la variable Amabilidad se sitúan entre -3,916 y -0,237 puntos, Apertura entre -4,714 y -0,514, Conciencia los sitúa entre -4,473 y -0,997, Extraversión están entre -3,786 y -0,487, y por último Neuroticismo está entre 0,178 y 4,047. El hecho de que el valor cero no está incluido entre los límites de intervalo de confianza para la diferencia también indica que podemos rechazar la hipótesis de igualdad de medias. Finalmente los resultados anteriores nos permiten confirmar la diferencia de medias que ya habíamos detectados entre estudiantes y profesionales. Concretamente en Amabilidad, Conciencia, Apertura, Extraversión y Neuroticismo.

Tabla 19. Diferencias de medias. Rasgos de la Personalidad. Estudiantes y Profesionales.

Rasgos de la personalidad	Diferencia	t	Sig.	Inferior	Superior
Amabilidad	-2,077	-2,260	0,028	-3,916	-0,237
Apertura	-2,613	-2,469	0,015	-4,714	-0,511
Conciencia	-2,735	-3,128	0,002	-4,473	-0,997
Extraversión	-2,137	-2,573	0,012	-3,786	-0,487
Neuroticismo	2,113	2,171	0,033	0,178	4,047

Intervalo de confianza al 95%

Fuente: Elaboración propia.

Del análisis confirmatorio efectuado se desprende que los valores medios de los rasgos de la personalidad de los estudiantes son inferiores al de los profesionales en Amabilidad, Conciencia, Apertura y Extraversión. Sin embargo, en el caso de Neuroticismo, los valores medios de los estudiantes (21,24) son mayores al de los profesionales (19,12). Esto puede significar que a los estudiantes les cuesta desenvolverse en el mudo laboral, mostrándose tímidos y extrovertidos. Además, que son propensos a obedecer las normas, evitando así cometer errores. El hecho de obtener una puntuación inferior en Conciencia no significa que ignoren las normas y los principios morales, sino que se les consideran más descuidados a la hora de luchar por alcanzar sus metas. Por el contrario, las altas puntuaciones obtenidas por los estudiantes en Neuroticismo puede significar que son personas que toman decisiones de forma impulsiva y que les cuesta controlar sus emociones, y que esto les lleva en

ocasiones a tomar decisiones no acertadas, lo cual les puede hacer perder en el mercado laboral.

4.3. ANÁLISIS DE IMPACTO

Como consecuencia de los resultados expuestos en los apartados previos, hemos detectamos que existen diferencias significativas entre los niveles de IE y de rasgos de la personalidad entre estudiantes de turismo y profesionales financieros del sector. A continuación vamos a realizar un análisis con el fin de identificar si estas diferencias están relacionadas con sesgos del comportamiento financiero. También para identificar cuál sería el sentido del impacto en los distintos sesgos asociados al déficit que presentan los estudiantes.

La tabla 20 muestra los errores asociados a las competencias emocionales y dimensiones en la que los estudiantes tienen menores niveles respecto a los profesionales.

Tabla 20. Resultados sobre el déficit de estudiantes. IE

Competencias emocionales	Error asociado	Sentido del Impacto
Regulación Emocional	Tolerancia al riesgo	+
Relaciones	Tolerancia al riesgo	+
Autoestima	Tolerancia al riesgo	+
Automotivación	Tolerancia al riesgo	+
Manejo Estrés	Tolerancia al riesgo	+
Empatía	Sesgo de optimismo	-
Optimismo	Mayor Riego	-
Autocontrol	Sesgo de dotación	-
Sociabilidad	Tolerancia al riesgo	+

Fuente: Elaboración propia.

Rizky y Koesrindartoto (2018) concluyeron que los inversionistas con una alta motivación junto con un alto nivel de empatía obtienen menores valores en el sesgo de optimismo. Este sesgo se produce cuando los inversores logran identificar las ganancias anticipadamente, y esto les lleva a reaccionar de manera exagerada ante rendimientos superiores (Dhaoui, 2011). Por ello, y conforme a los resultados de nuestro estudio, donde hemos observamos que los estudiantes tienen niveles inferiores en las competencias Motivación y Empatía, podríamos decir que los estudiantes tienen a cometer este sesgo de dotación en mayor medida que los profesionales, es decir, que reaccionan de una manera exagerada ante la obtención de rendimientos superiores.

De otra parte, Rizky y Koesrindartoto (2018) concluyeron también que los individuos con mayores niveles de autocontrol tienen una mayor tendencia para afrontar en mejor medida el sesgo de dotación. Este sesgo se produce cuando un individuo atribuye más valor a los bienes que tiene, siendo éste inferior en caso de que no los poseyera (Kentsh y Sinden, 1984). A partir de los resultados obtenidos, comprobamos que los estudiantes tienen menores niveles en Autocontrol que los profesionales. Esto les debería llevar a cometer este sesgo en mayor medida, es decir, a sobrevalorar sus bienes y no tomar decisiones acertadas en el momento de su venta.

A su vez, Caplin y Leahy (2001) enunciaron que el optimismo está relacionado con una mayor toma de riesgos, lo que conduce a una mayor inversión. Hay que tener en cuenta que generalmente el optimismo conduce a

una mayor inversión especialmente en condiciones de mercados no eficientes. Dado que los participantes pierden dinero en malas condiciones del mercado, el optimismo conduce a un efecto más fuerte en los mercados malos que en los buenos. En los mercados buenos, el optimismo es menos influyente porque la inversión es en sí ventajosa (Hopfensitz y Wranik, 2009). Dentro de nuestro análisis, también observamos que los estudiantes tienen menores niveles en la competencia Optimismo, y como consecuencia de ello podríamos decir que los estudiantes tienden a cometer este sesgo en mayor medida que los profesionales.

De otro lado, la tabla 21 muestra los errores asociados a los rasgos de la personalidad y en el que los estudiantes tienen menos niveles respecto a los profesionales.

Tabla 21. Resultados sobre déficit de estudiantes. Rasgo de la personalidad

Rasgos de la personalidad	Error asociado	Sentido del Impacto
Amabilidad	Tolerancia al riesgo	+
Apertura	Tolerancia al riesgo	+
Apertura	Aversión al riesgo	-
Extraversión	Tolerancia al riesgo	+
Neuroticismo	Aversión al riesgo	-

Fuente: Elaboración propia.

Hopfensitz y Wranik (2009) afirmaron que mayores niveles en Apertura podría favorecer los comportamientos de inversión en mercados cambiantes, porque es más

probable que la nueva información se integre y se use en la toma de decisiones, es decir, que los inversores con alto nivel de Apertura tienen mayor control sobre el sesgo aversión al riesgo, y es por ello que invierten en menor medida en los mercados malos. Entendemos por aversión al riesgo la desconfianza que manifiesta el individuo a aceptar una oferta con un resultado incierto frente a otra oferta con un resultado menos rentable pero más seguro (Rabin y Thaler, 2001). Con los resultados de nuestro estudio podríamos concluir que los estudiantes presentan menores niveles de aversión al riesgo que los profesionales, y que por tanto podrían tender a no analizar bien el riesgo de las inversiones.

Hopfensitz y Wranik (2009) concluían también que poseer mayores niveles de neuroticismo está relacionado con una mayor tendencia a ceder ante la aversión al riesgo. En este sentido, y conforme a nuestros resultados, podríamos afirmar que los estudiantes son más inestables emocionalmente que los profesionales, por lo que ceden en mayor medida a la aversión al riesgo una vez que obtienen pequeñas ganancias, y que su tendencia es continuar apostando aun habiendo encontrado pérdidas (Lynam y Miller, 2004). Por consiguiente, los estudiantes parecen ser más propensos a tomar decisiones de inversión desfavorables que los profesionales.

De otra parte, Dhiman y Raheja (2018) afirmaron que individuos que tienen valores medianos altos en Regulación de las Emociones, Manejo del Estrés, Autoestima, Automotivación, Relaciones y Sociabilidad, así como unos altos niveles en los rasgos de la personalidad

Extraversión, Apertura y Amabilidad, tienen un mayor nivel de tolerancia al riesgo. Pompian (2017) en su estudio definió a la tolerancia al riesgo como la cantidad de riesgo que el individuo está dispuesto a asumir para obtener una recompensa, la cual varía según el rendimiento esperado. Entonces, y según nuestros resultados, entendemos que los estudiantes tienen menores niveles en las competencias Regulación Emocional, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Sociabilidad y Amabilidad, y en los rasgos de la personalidad Apertura y Extraversión. Esto significaría que los estudiantes son menos tolerantes al riesgo que los profesionales, lo cual les impide construir en cierto modo una cartera más agresiva y que en el medio-largo plazo obtenga unas mayores rentabilidades.

4.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A continuación, se procede a analizar los resultados obtenidos en este trabajo. Para ello, hemos comparado convenientemente estos resultados con los de investigaciones previas sobre comportamiento financiero.

Tras el análisis exploratorio de los datos, el primer resultado a resaltar es la estructura no normal de algunas de las competencias emocionales analizadas. Dichas variables presentan una concentración más cercana a los límites inferiores que a los superiores.

En segundo lugar, cabe destacar que las variables relativas a los rasgos de personalidad suelen presentar

una concentración cercana a la media, por lo que su distribución se puede definir como normal.

También, que tras el análisis descriptivo, nos adelantamos a predecir la existencia de diferencias significativas entre estudiantes y profesionales, en concreto a favor de los profesionales en las competencias emocionales Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión de Emociones, Regulación Emocional, Baja Impulsividad, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Felicidad, Optimismo y Percepción de las Emociones. Y que los estudiantes presentan mayores niveles en Conciencia Social.

Éste era nuestro punto de partida y tras llevar a cabo el análisis confirmatorio hemos corroborado la existencia de diferencias significativas en las competencias Regulación Emocional, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Optimismo, Percepción de las Emocionales y Conciencia Social, pero hemos detectado que en el resto de variables no existen diferencias significativas.

Por otra parte, en cuanto a las dimensiones estudiadas, al inicio del análisis descriptivo se predecía una diferencia significativa entre los niveles de Emocionalidad, Autocontrol, Sociabilidad, Felicidad-Satisfacción e IE Global. En este sentido, tras realizar el análisis confirmatorio hemos podido confirmar la existencia de diferencias significativas en Autocontrol, Sociabilidad, Felicidad-Satisfacción e IE Global. Por el contrario, en el

caso de la dimensión Emocionalidad, los resultados obtenidos nos llevan a determinar que no existe tal diferencia significativa entre los niveles de estudiantes y profesionales.

Estos resultados coinciden con Fernández-Gámez et al. (2018), quienes confirmaron la existencia de diferencias significativas entre los niveles de EI de los profesionales de la industria del turismo y de los estudiantes. Además, en su investigación, detectaron diferencias significativas también en los niveles de competencias emocionales, concretamente en Adaptabilidad, Asertividad, Expresión de las Emociones, Gestión Emociones, Regulación Emocional, Baja Impulsividad, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Felicidad, Optimismo y Percepción de las Emociones. Igualmente, concluyeron que los estudiantes, tras someterse a un programa de educación experiencial, concretamente de outdoor training, mejoraron significativamente en las cuatro dimensiones de la IE y desaparecían totalmente las diferencias significativas existentes en más del 50% de las competencias. Concretamente, estos resultados se refieren a la Adaptabilidad, Regulación Emocional, Automotivación, Manejo del estrés, Asertividad, Relaciones, Expresión Emocional y Felicidad.

De otra parte, nuestros resultados difieren del estudio realizado por Scott-Halsell, Blum y Huffmann (2011), basado en un instrumento de medición distinto al que hemos usado, y que se concretó en el "Emotional Intelligence Test". Scott-Halsell, Blum y Huffmann se

limitan únicamente a verificar si existen diferencias significativas en IE, pero sin adentrarse en diversas competencias como es el caso de este estudio.

En cuanto a los rasgos de la personalidad, tras el análisis confirmatorio efectuado, se desprende que los valores medios de los rasgos de la personalidad de los estudiantes son inferiores en cuatro de los cinco rasgos estudiados. Dichos resultados se refieren específicamente a la Amabilidad, Conciencia, Apertura y Extraversión. Sin embargo, en el caso del Neuroticismo, los valores medios de los estudiantes (21,24) son mayores al de los profesionales (19,12).

Por otro lado, nuestros resultados concluyen que en cuanto a los distintos niveles de competencias emocionales y rasgos de la personalidad, los estudiantes tienen mayor probabilidad de cometer los sesgos de Tolerancia al riesgo, Sesgo de optimismo, Mayor riesgo, Sesgo de dotación y Aversión al riesgo. Sin embargo, estos resultados coinciden sólo en parte con algunos estudios de la literatura previa. Sería el caso de la investigación de Tanvir, Sufyan y Ahsan (2016), que confirmaba que la IE tiene un impacto significativo en las decisiones de inversión y que desempeña un papel importante en la selección de valores. Este estudio también concluye que los profesionales tienen autoconciencia, autogestión, motivación y empatía pero poca concentración en la gestión de relaciones. No obstante, estos autores no concretan el tipo de sesgo que se comete a partir de esos niveles emocionales, y tampoco hacen un análisis

comparativo con los niveles de significación de profesionales y estudiantes.

Nuestro estudio, por su parte, sí ratifica de un lado que la IE influye en el comportamiento financiero, y de otro, que los estudiantes tienen menores niveles de IE que los profesionales. Esto nos lleva a afirmar que los estudiantes tienden a cometer mayores sesgos de comportamiento.

También cabe resaltar que nuestros resultados han detectado menores niveles en competencias emocionales de los estudiantes respecto a los profesionales. Concretamente, nos referimos a la Regulación Emocional, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Optimismo, Autocontrol y Sociabilidad. Por su parte Tanvir, Sufyan y Hasan (2016) confirmaron que la Percepción de las Emociones, Regulación Emocional, Motivación y Empatía tienen un impacto significativo en el comportamiento financiero. En este sentido, Rizkyand y Koesrindartoto (2018) quisieron profundizar más sobre estos resultados y demostraron que a mayores niveles de Regulación Emocional, la tendencia del inversor a enfrentar el sesgo de dotación es más pequeña, así como que un mayor nivel en las variables Empatía y Motivación significaría reducir el sesgo de optimismo. Consecuencia de ello y conforme a nuestros resultados, cabe resaltar que los estudiantes presentarán unos mayores sesgos de dotación y de optimismo respecto a los profesionales. Sin embargo, en la competencia Conciencia Social, los estudiantes obtuvieron mayores niveles que los profesionales. Este resultado puede ser debido a que los

avances en los planes de estudio hayan dado lugar a un desarrollo de competencias emocionales al que no tuvieron acceso los profesionales de nuestra muestra.

En cuanto a los rasgos de la personalidad, nuestros resultados han detectado diferencias entre estudiantes y profesionales que pueden implicar determinados sesgos en el comportamiento financiero en los estudiantes. A pesar de ello, en la literatura previa no hay experiencia sobre las diferencias significativas en este sentido. Lo que sí existen son estudios que sólo han relacionado determinados rasgos de la personalidad con sesgos de comportamiento a nivel global. Por ejemplo, Hopfensitz y Wranik (2009) concluían que la personalidad juega un papel esencial en la toma de riesgos, y que la apertura podría ayudar a los inversores a tener en cuenta nueva información para mitigar dichos riesgos. Por el contrario, la impulsividad la consideran desfavorable y, además, que tanto el optimismo como la ansiedad tienen relaciones más complejas para asumir riesgos. En su estudio concluyeron también que los profesionales no difieren significativamente de los estudiantes en sus decisiones.

Por su parte, Dhiman y Raheja (2018) confirman que los inversores determinan su tolerancia al riesgo de acuerdo con los rasgos de personalidad y la IE, pero a un nivel global. Nuestros resultados confirman que la diferencia es a nivel global porque se verifican en todos los rasgos de la personalidad estudiados. Tras realizar nuestra investigación, podemos afirmar que existe una diferencia significativa en rasgos de la personalidad entre estudiantes y profesionales, motivo por el cual consideramos que las

decisiones de los estudiantes sí difieren significativamente de la de los profesionales. Al obtener unos niveles inferiores a ellos, sus sesgos de comportamientos serían mayores.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CAPÍTULO 4

BIBLIOGRAFÍA



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Caplin, A. y Leahy, J. (2001). Psychological expected utility theory and anticipatory feelings. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 55-79.

Choragwicka, B. (2010). *Las facetas de los big five y la predicción del desempeño*. Universidad de Santiago de Compostela. Servizo de Publicacións e Intercambio Científico.

Dhaoui, A., 2011. *What does Matter in Economy Today: Between Rationality and Animal Spirits*. Disponible en SSRN 1962778.

Dhiman, B. y Raheja, S. (2018). Do Personality Traits and Emotional Intelligence of Investors Determine Their Risk Tolerance?. *Management and Labour Studies*, 43(1-2), 88-99.

Fernández-Gámez, M. Á., Rosales-Pérez, A., Molina-Gómez, J. y Mora-Lucena, L. (2018). The effects of outdoor training on the development of emotional intelligence among undergraduate tourism students. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 23, 39-49.

Hopfensitz, A. y Wranik, T. (2009). How to adapt to changing markets: experience and personality in a repeated investment game. *Munich Personal RePEc Archive*, 17835.

Knetsch, J. L. y Sinden, J. A. (1984). Willingness to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value. *The Quarterly Journal of Economics*, 99(3), 507-521.

López, M. y J. López (1996). *Estadística para Actuarios*. Madrid: Editorial Mapfre.

Lynam, D. R. y Miller, J. D. (2004). Personality pathways to impulsive behavior and their relations to deviance: Results from three samples. *Journal of Quantitative Criminology*, 20(4), 319-341.

Petrides, K. V. (2009). *Technical Manual for the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue)*. London: London Psychometric Laboratory.

Rabin, M. y Thaler, R. H. (2001). Anomalies: risk aversion. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219-232.

Salvador Figueras, M. y Gargallo, P. (2003). *Análisis Exploratorio de datos*. Disponible en: 5campus. com

Scott-Halsell, S., Blum, S. C. y Huffman, L. (2011). From school desks to front desks: A comparison of emotional intelligence levels of hospitality undergraduate students to hospitality industry professionals. *Journal of Hospitality, Leisure, Sports and Tourism Education* (Pre-2012), 10(2), 3.

Tanvir, M., Sufyan, M. y Ahsan, A. (2016). Investor's Emotional Intelligence and Impact on Investment Decision. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 5(3), 12-28.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

CONCLUSIONES



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

El objetivo de esta tesis doctoral ha sido determinar cuál es el impacto de la IE y los rasgos de la personalidad sobre el comportamiento financiero de los estudiantes universitarios de turismo.

Se han analizado tanto los niveles de IE como los de rasgos de la personalidad en estudiantes para posteriormente compararlos con los de los profesionales del sector. Las diferencias detectadas fueron relacionadas con sesgos de comportamiento financiero.

La metodología empleada para resolver nuestras cuestiones de investigación ha sido ampliamente utilizada por la literatura previa. En nuestro caso, el instrumento utilizado para medir la IE ha sido el TEIQue, mientras que para la medición de los rasgos de la personalidad se ha utilizado el BFI. Ambos test han sido aplicados tanto a la muestra de estudiantes como a la de profesionales.

Los resultados obtenidos nos han permitido comprobar la existencia de diferencias significativas en los niveles de IE entre estudiantes y profesionales, aunque estas diferencias no se verifican en todas las competencias emocionales, y no siempre es a favor de los profesionales. En las competencias Regulación Emocional, Relaciones, Autoestima, Automotivación, Manejo del Estrés, Empatía, Optimismo, Percepción de las Emocionales y Conciencia Social, los profesionales obtienen mayores niveles que los estudiantes. No obstante, en la competencia Conciencia Social los

estudiantes han obtenido mayores niveles respecto a los profesionales.

De forma similar a lo que ocurre con los niveles de IE, también hemos podido constatar que los estudiantes presentan diferencias respecto a los profesionales en rasgos de la personalidad. Concretamente los estudiantes obtienen mayores niveles en Neuroticismo. Por el contrario, en los rasgos Amabilidad, Conciencia, Apertura y Extraversión los profesionales superan a los estudiantes.

De otra parte, se han identificado los sesgos de comportamiento financiero que están asociados de manera significativa a las competencias emocionales y rasgos de la personalidad en las que hay diferencias entre estudiantes y profesionales. Éstos se refieren exclusivamente al sesgo de dotación, al de optimismo, al de mayor riesgo, al de aversión al riesgo y al de tolerancia al riesgo.

Los estudiantes tienen menor tolerancia al riesgo debido a sus menores niveles en las competencias emocionales Regulación de las Emociones, Manejo del Estrés, Autoestima, Automotivación, Relaciones y Sociabilidad, y en los rasgos de la personalidad Extraversión, Apertura y Amabilidad. Por tanto, parece que los estudiantes están dispuestos a asumir menos riesgos en los mercados, y que tendrían dificultades para construir carteras de inversión que a medio y largo plazo pudieran obtener altas rentabilidades.

Del mismo modo, los estudiantes tenderán a cometer más el sesgo de aversión al riesgo en comparación con los profesionales, y ello debido a sus mayores niveles en Neuroticismo y a sus menores niveles en Apertura. En este sentido, los estudiantes incurren más en la actitud de rechazo ante la posibilidad de sufrir pérdidas en el valor de sus activos.

A su vez, la mayor probabilidad de incurrir en el sesgo de Optimismo por parte de los estudiantes es consecuencia de menores niveles en Empatía. Los estudiantes, pues, reaccionan de una manera más exagerada que los profesionales ante la obtención de rendimientos superiores.

Por último, también hemos detectado que los estudiantes pueden cometer el sesgo de dotación en mayor medida que los profesionales, debido a su menor nivel de Autocontrol. Esto les puede conducir a tomar decisiones desacertadas en el momento de la venta de activos ante la sobrevaloración que atribuyen a sus bienes.

Las conclusiones anteriores nos han permitido entender qué sesgos de comportamiento financiero están presentes tanto en estudiantes como profesionales del sector turístico. Y además, que estos sesgos pueden ser explicados por la teoría de las emociones y por los rasgos de la personalidad. Por ello, del presente estudio surgen importantes implicaciones tanto para investigadores como para docentes y reguladores relacionados con el sector turístico. En este sentido

parece necesario que los planes de estudios universitarios de turismo integren alguna metodología de formación en IE y en rasgo de la personalidad con el objeto de mejorar el futuro comportamiento financiero de los estudiantes. También para ayudarles a conseguir éxito en la industria del turismo y en sus relaciones personales.

Los resultados obtenidos también nos sugieren futuras líneas de investigación. En primer lugar, y dado que la teoría de las emociones y los rasgos de la personalidad han permitido explicar sólo algunos de los sesgos de comportamiento financiero, otros trabajos podrían investigar qué cuerpos teóricos explicarían a los no tratados hasta la actualidad. Y en segundo lugar, también parece necesario estudiar qué técnicas formativas servirían para corregir las diferencias de IE y rasgos de personalidad entre estudiantes y profesionales. Aunque algunos trabajos previos han señalado que la enseñanza experiencial ha corregido diferencias de IE, aún son escasos aquéllos que hacen referencia a las mejoras en rasgos de la personalidad.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

BIBLIOGRAFÍA GENERAL



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Allport, G. W. (1937). *Personality: A psychological interpretation*. Oxford: Holt.

Allport, G. W. y Odbert, H. S. (1936). Trait-names: A psycho-lexical study. *Psychological Monographs*, 47(1), 211.

Andrei, F., Siegling, A. B., Aloe, A. M., Baldaro, B. y Petrides, K. V. (2016). The incremental validity of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue): A systematic review and meta-analysis. *Journal of Personality Assessment*, 98(3), 261-276.

Antonides, G. (1996). *Psychology in economics and business: an introduction to economic psychology*. Netherlands: Springer Science & Business Media.

Ashkanasy, N. M., Härtel, C. E. y Daus, C. S. (2002). Diversity and emotion: The new frontiers in organizational behavior research. *Journal of Management*, 28(3), 307-338.

Bainbridge, S. M. (2010). Dodd-Frank: Quack federal corporate governance round II. *Minn. L. Rev.*, 95, 1779.

Bali, T. G., Demirtas, K. O. y Levy, H. (2008). Nonlinear mean reversion in stock prices. *Journal of Banking and Finance*, 32, 767-782.

Bandura A (1997). *Self-efficacy: The Exercise of Control*. New York: Freeman.

Barber, B. M. y Odean, T. (2000). Trading is hazardous to your wealth: The common stock investment performance of individual investors. *The Journal of Finance*, 55(2), 773-806.

Barber, B. M. y Odean, T. (1999). The courage of misguided convictions. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 41-55.

Barberis, N. y Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 1053-1128.

Barberis, N., Huang, M. y Santos, T. (2001). Prospect theory and asset prices. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 1-53.

Barberis, N., Shleifer, A. y Vishny, R. (1998). A model of investor sentiment. *Journal of Financial Economics*, 49(3), 307-343.

Bar-On, R. (1997). *Bar On Emotional Quotient Inventory*. Toronto: Multi-Health Systems.

Bar-On, R. (1997). *The Emotional Quotient Inventory (EQ-i): A test of Emotional Intelligence*. Toronto: Multi-Health Systems.

Bar-On, R. (2000). Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory (EQ-i). En R. Bar-On y J. D. A. Parker (Eds.). *Handbook of emotional intelligence*. San Francisco: Jossey-Bass.

Barrick, M. R., Mount, M. K. y Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and Assessment*, 9(1-2), 9-30.

Baruch, Y., O'Creevy, M. F., Hind, P. y Vigoda-Gadot, E. (2004). Prosocial behavior and job performance: Does the need for control and the need for achievement make a difference?. *Social Behavior and Personality: An International Journal*, 32(4), 399-411.

Bell, S. C. (1983). Decidualization and associated cell types: implications for the role of the placental bed in the materno-fetal immunological relationship. *Journal of Reproductive Immunology*, 5(4), 185-194.

Benartzi, S. y Thaler, R. H. (1995). Myopic loss aversion and the equity premium puzzle. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(1), 73-92.

Ben-David, I., Graham, J. R. y Harvey, C. R. (2013). Managerial miscalibration. *The Quarterly Journal of Economics*, 128(4), 1547-1584.

Benet-Martinez, V. y John, O. P. (1998). Los Cinco Grandes across cultures and ethnic groups: Multitrait-multimethod analyses of the Big Five in Spanish and English. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(3), 729.

Bernardo, A. E. y Welch, I. (2001). On the evolution of overconfidence and entrepreneurs. *Journal of Economics & Management Strategy*, 10(3), 301-330.

Bernstein, I. H. y Teng, G. (1989). Factoring items and factoring scales are different: Spurious evidence for multidimensionality due to item categorization. *Psychological Bulletin*, 105(3), 467.

Bikhchandani, S. y Sharma, S. (2001). Comportamiento gregario o de rebaño en los mercados financieros: una reseña. *Boletín*, 47(1), 23-42.

Biondi, Y. y Marzo, G. (2011). Decision making using behavioral finance for capital budgeting. *Capital Budgeting Valuation: Financial Analysis for Today's investment Projects*, 421-444.

Blasco, N., Corredor, P. y Ferreruela, S. (2017). Can agents sensitive to cultural, organizational and environmental issues avoid herding?. *Finance Research Letters*, 22, 114-121.

Blasco, R. Q., Ariza, T. y Muñoz, L. R. (2012). Análisis de la producción de la Psicología Jurídica en España (1989-2010). *Aula Abierta*, 40(2), 117-128.

Borgatta, E. F. (1964). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9(1), 8-17.

Borgatta, E. F. (1964a). The structure of personality characteristics. *Behavioral Science*, 9(1), 8-17.

Boussaidi, R. (2013). Representativeness heuristic, investor sentiment and overreaction to accounting earnings: The case of the Tunisian stock market. *Procedia-Social and Behavioural Sciences*, 81, 9-21.

Boyatzis, R., Goleman, D. y Rhee, K. (2000). Clustering competence in emotional intelligence: Insights from the emotional competence inventory (ECI). En R. Bar-On y J. D. A. Parker (Eds.). *Handbook of Emotional Intelligence* (pp.343-362). San Francisco: Jossey-Bass.

Boyatzis, R.E. y Burckle, M. (1999). Psychometric properties of the ECI: Technical Note. *Boston: The Hay/McBer Group*.

Brau, J. C., Nielson, J. K. y Sudweeks, B. L. (2015). Experiential learning in personal finance: A principles and applications based approach. *Journal of Financial Education*, 49-79.

Brunel, J.L.P. (2003). Revisiting the asset allocation challenge through a behavioural finance lens. *The Journal of Wealth Management*, 6(2), 10-20.

Caplin, A. y Leahy, J. (2001). Psychological expected utility theory and anticipatory feelings. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 55-79.

Carley, M. y Christie, I. (2017). *Managing sustainable development*. London: Routledge.

Carmeli, A. (2003). The relationship between emotional intelligence and work attitudes, behavior and outcomes: An examination among senior managers. *Journal of Managerial Psychology*, 18(8), 788-813.

Carnevale, J.P. (2008). Positive affect and decision frame in negotiation. *Group Decision and Negotiation*, 17(1), 51-63.

Caruso, D. R. y Wolfe, C. (2001). Emotional intelligence in the workplace. In J. Ciarrochi, J. P. Forgas y J. D. Mayers (Eds.). *Emotional intelligence in everyday life*. Philadelphia: Psychology Press.

Cassar, G. y Justin, B.C. (2009). An investigation of hindsight bias in nascent venture activity. *Journal of Business Venturing*, 24(2), 149-164.

Cattell, R. B. (1979). Personality and learning theory: Vol. 1. *The Structure of Personality in its Environment*. New York: Springer-Verlag.

Chan, W. S., Frankel, R. y Kothari, S. P. (2004). Testing behavioral finance theories using trends and consistency in financial performance. *Journal of Accounting and Economics*, 38, 3-50.

Chang, E.C., Cheng, J.W. y Khorana, A. (2000). An examination of herd behaviour in equity markets: An international perspective. *Journal of Banking and Finance*, 24(10), 1651-1679.

Charlton Jr, W. T., Earl, J. y Stevens, J. J. (2015). Expanding Management in Student Managed Investment Funds. *Journal of Financial Education*, 4(2), 1-23.

Chiang, T. C. y Zheng, D. (2010). An empirical analysis of herd behavior in global stock markets. *Journal of Banking & Finance*, 34(8), 1911-1921.

Choragwicka, B. (2010). *Las facetas de los big five y la predicción del desempeño*. Universidad de Santiago de Compostela. Servizo de Publicacións e Intercambio Científico.

Christensen-Szalanski, J. J. y Beach, L. R. (1984). The citation bias: Fad and fashion in the judgment and decision literature. *American Psychologist*, 39(1), 75.

Christensen-Szalanski, J. J. y Willham, C. F. (1991). The hindsight bias: A meta-analysis. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 48(1), 147-168.

Christie, W. G. y Huang, R. D. (1995). Following the pied piper: Do individual returns herd around the market?. *Financial Analysts Journal*, 51(4), 31-37.

Ciarrochi, J. V., Deane, F. y Anderson, S. (2002). Emotional intelligence moderates the relationship between stress and mental health. *Personality and Individual Differences*, 32, 197-209.

Clinebell, H. (2013). *Ecotherapy: Healing ourselves, healing the earth*. New York: Routledge.

Cloninger, M. J. (2002). Biological applications of dendrimers. *Current Opinion in Chemical Biology*, 6(6), 742-748.

Corter, J. E. y Chen, Y. J. (2006). Do investment risk tolerance attitudes predict portfolio risk?. *Journal of Business and Psychology*, 20(3), 369.

Costa Jr, P. T. y McCrae, R. R. (1992). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1985). *The NEO Personality Inventory Manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992). Normal personality assessment in clinical practice: The NEO Personality Inventory. *Psychological Assessment*, 4(1), 5.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992a). Four ways five factors are basic. *Personality and Individual Differences*, 13(6), 653-665.

Costa, P. T. y McCrae, R. R. (1992b). *Revised NEO Personality Inventory (NEO-PI-R) and NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI) professional manual*. Odessa: Psychological Assessment Resources, Inc.

Das, S., Markowitz, H., Scheid, J. y Statman, M. (2010). Portfolio optimization with mental accounts. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 45(2), 311-334.

Davies, M., Stankov, L. y Roberts, R. D. (1998). Emotional intelligence: in search of an elusive construct. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 989-1015.

De Raad, B. (2005). The trait-coverage of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 38, 673-687.

De Raad, B., Mulder, E., Kloosterman, K. y Hofstee, W. K. (1988). Personality descriptive verbs. *European Journal of Personality*. Special Issue: Personality measurement, 2(2), 81-96.

Deaves, R., Lüders, E. y Schröder, M. (2010). The dynamics of overconfidence: Evidence from stock market forecasters. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 75(3), 402-412.

Demirer, R. y Kutan, A. M. (2006). Does herding behavior exist in Chinese stock markets?. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 16(2), 123-142.

Demirer, R., Kutan, A. M. y Chen, C. D. (2010). Do investors herd in emerging stock markets?: Evidence from the Taiwanese market. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 76(2), 283-295.

Dhaoui, A. (2011). *What does Matter in Economy Today: Between Rationality and Animal Spirits*. Disponible en SSRN 1962778.

Dhiman, B. y Raheja, S. (2018). Do Personality Traits and Emotional Intelligence of Investors Determine Their Risk Tolerance?. *Management and Labour Studies*, 43(1-2), 88-99.

Digman, J. M. y Takemoto-Chock, N. K. (1981). Factors in the natural language of personality: Re-analysis, comparison, and interpretation of six major studies. *Multivariate Behavioral Research*, 16(2), 149-170.

Disney, R. y Gathergood, J. (2013). Financial literacy and consumer credit portfolios. *Journal of Banking & Finance*, 37(7), 2246-2254.

Downey, L., Lee, B. y Stough, C. (2011). Recruitment consultant revenue: Relationships with IQ, personality, and emotional intelligence. *International Journal of Selection and Assessment*, 19(3), 281-286.

Durand, R. B., Newby, R. y Sanghani, J. (2008). An intimate portrait of the individual investor. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(4), 193-208.

Durand, R. B., Newby, R., Peggs, L. y Seikierka, M. (2013a). Personality. *Journal of Behavioral Finance*, 14(2), 116-133.

Durand, R., Newby, R., Tant, K. y Trepongkaruna, S. (2013). Overconfidence, overreaction and personality. *Review of Behavioral Finance*, 5(2), 104-133.

Edelen, R. M., Marcus, A. J. y Tehranian, H. (2010). Relative sentiment and stock returns. *Financial Analysts Journal*, 66(4), 20-32.

Ekholm, A. y Pasternack, D. (2008). Overconfidence and investor size. *European Financial Management*, 14(1), 82-98.

Elshout, J. J. y Akkerman, A. E. (1975). *Vijf persoonlijkheidsfactoren test 5PFT: Handleiding* (The Five Personality Factor Test (5PFT): Manual). Nijmegen, Netherlands: Berkhout BV.

Ert, E. y Erev, I. (2013). On the descriptive value of loss aversion in decisions under risk: Six clarifications. *Judgment and Decision Making*, 8(3), 214-235.

Extremera Pacheco, N., Fernández Berrocal, P., Mestre Navas, J. M. y Guil Bozal, R. (2004). Medidas de evaluación de la inteligencia emocional. *Revista Latinoamericana de Psicología*, 36(2), 209-228.

Ezadinea, N., Fathi, S. y Salami, S. (2011). The effect of emotional intelligence on portfolio performance of stakeholders: Empirical evidence from Iran. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 3(5), 679-685.

Fama, E. F. (1965). The behavior of stock-market prices. *The Journal of Business*, 38(1), 34-105.

Fellner, G. y Maciejovsky, B. (2007). Risk attitude and market behavior: Evidence from experimental asset markets. *Journal of Economic Psychology*, 28(3), 338-350.

Fenton-O'Creevy, M., Nicholson, N., Soane, E. y Willman, P. (2005). *Traders: Risks, decisions, and management in financial markets*. United States: Oxford University Press on Demand.

Fernández-Berrocal, P., Alcaide, R., Domínguez, E., Fernández-McNally, C., Ramos, N. S. y Ravira, M. (1998). Adaptación al castellano de la escala rasgo de metacognición sobre estados emocionales de Salovey et al.: datos preliminares. En *Libro de actas del V Congreso de Evaluación Psicológica 1*, 83-84.

Fernández-Berrocal, P., Extremera, N. y Ramos, N. (2004). Validity and reliability of the Spanish modified version of the Trait Meta-Mood Scale. *Psychological Report*, 94(3), 751-755.

Fernández-Gámez, M. Á., Rosales-Pérez, A., Molina-Gómez, J. y Mora-Lucena, L. (2018). The effects of outdoor training on the development of emotional intelligence among undergraduate tourism students. *Journal of Hospitality, Leisure, Sport & Tourism Education*, 23, 39-49.

Ferris, S. P., Haugen, R. A. y Makhija, A. K. (1988). Predicting contemporary volume with historic volume at differential price levels: Evidence supporting the disposition effect. *The Journal of Finance*, 43(3), 677-697.

Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance* (Vol. 2). California: Stanford University Press.

Fisher, K. L. y Statman, M. (2000). Investor sentiment and stock returns. *Financial Analysts Journal*, 56(2), 16-23.

Fiske, D. W. (1949). Consistency of the factorial structures of personality ratings from different sources. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(3), 329-344.

Forgas, J. P. (1995). Mood and judgment: the affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117(1), 39.

Fréchette, G. R., Schotter, A. y Trevino, I. (2017). Personality, information acquisition, and choice under uncertainty: An experimental study. *Economic Inquiry*, 55(3), 1468-1488.

Freudenthaler, H. H., Neubauer, A. C., Gabler, P., Scherl, W. G. y Rindermann, H. (2008). Testing and validating the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue) in a German-speaking sample. *Personality and Individual Differences*, 45(7), 673-678.

Frijns, B., Gilbert, A. y Tourani-Rad, A. (2014). Learning by doing: the role of financial experience in financial literacy. *Journal of Public Policy*, 34(1), 123-154.

Gardner, H. (1983): *Frames of Mind: The Theory of Multiple Intelligences*. New York: Basic Books.

Gardner, K. J. y Qualter, P. (2010). Concurrent and incremental validity of three trait emotional intelligence measures. *Australian Journal of Psychology*, 62(1), 5-13.

Gervais, S. y Odean, T. (2001). Learning to be overconfident. *The Review of Financial Studies*, 14(1), 1-27.

Gill, D. y Prowse, V. (2012). A structural analysis of disappointment aversion in a real effort competition. *American Economic Review*, 102(1), 469-503.

Gilovich, T., Griffin, D. y Kahneman, D. (2002). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. United Kingdom: Cambridge University Press.

Gleason, K.C., Mathur, I. y Peterson, M.A. (2004). Analysis of intraday herding behaviour among the sector ETFs. *Journal of Empirical Finance*, 11, 681-694.

Goetz, J. W., Durband, D. B., Halley, R. y Davis, K. (2011). A peer-based financial planning and education service program: An innovative pedagogic approach. *Journal of College Teaching & Learning*, 8(4): 7- 14.

Goetz, J. W., Tombs, J. W. y Hampton, V. L. (2005). Easing college students' transition into the financial planning profession. *Financial Services Review-Greenwich*, 14(3), 231.

Goldberg, J. y Nitzch, R. (2001). *Behavioural Finance*. New York: John Wiley & Sons.

Goldberg, L. R. (1981). Language and individual differences: The search for universals in personality lexicons. *Review of Personality and Social Psychology*, 2(1), 141-165.

Goldberg, L. R. (1982). From Ace to Zombie: Some explorations in the language of personality. In C. D. Spielberger & J. N. Butcher (Eds.). *Advances in Personality Assessment*, 1, 203-234.

Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological Assessment*, 4(1), 26.

Goldberg, L. R., Johnson, J. A., Eber, H. W., Hogan, R., Ashton, M. C., Cloninger, C. R. y Gough, H. G. (2006). The international personality item pool and the future of public-domain personality measures. *Journal of Research in Personality*, 40(1), 84-96.

Goleman, D. (1995). *Emotional Intelligence*. New York: Bantam Books.

Goleman, D. (1996). Emotional intelligence. Why it can matter more than IQ. *Learning*, 24(6), 49-50.

Goleman, D. (1998). *Working with emotional intelligence*. New York: Bantam

Goleman, D. y Cherniss, C. (2001). *The Emotionally Intelligent Workplace: How to Select For, Measure and Improve Emotional Intelligence in Individuals, Group and Organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.

Goleman, D., Boyatzis, R. E. y McKee, A. (2002). *The new leaders: Transforming the art of leadership into the science of results*, 55-59. Disponible en http://vedpuriswar.org/Book_Review/Leadership_Manageerial_Effectiveness/The%20New%20Leaders.pdf.

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J. y Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504-528.

Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.

Graham, J. R., Harvey, C. R. y Huang, H. (2009). Investor competence, trading frequency, and home bias. *Management Science*, 55(7), 1094-1106.

Grinblatt, M. y Han, B. (2005). Prospect theory, mental accounting, and momentum. *Journal of Financial Economics*, 78(2), 311-339.

Grinblatt, M., Keloharju, M. y Linnainmaa, J. T. (2012). IQ, trading behavior, and performance. *Journal of Financial Economics*, 104(2), 339-362.

Guion, R. M. y Gottier, R. F. (1965). Validity of personality measures in personnel selection. *Personnel Psychology*, 18(2), 135-164.

Guo, Y.L. (2013). Can representativeness heuristic traders survive in a competitive securities market?. *Journal of Financial Markets*, 16(1), 152-164.

Hadi, F. (2017). Effect of Emotional Intelligence on Investment Decision Making With a Moderating Role of Financial Literacy. *China-USA Business Review*, 10.

Haigh, M. S. y List, J. A. (2005). Do professional traders exhibit myopic loss aversion? An experimental analysis. *The Journal of Finance*, 60(1), 523-534.

Haygroup (2000). *Factbook Recursos Humanos*. Madrid: Aranzadi y Thomson.

Heath, C. y Soll, J. B. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23(1), 40-52.

Heinström, J. (2003). Five personality dimensions and their influence on information behaviour. *Information Research*, 9(1), 9-1.

Hendriks, A. A. J., Hofstee, W. K. y De Raad, B. (1999). The Five-Factor Personality Inventory (FFPI). *Personality and Individual Differences*, 27(2), 307-325.

Hermans, H. J. M. (1988). On the integration of nomothetic and idiographic research methods in the study of personal meaning. *Journal of Personality*, 56, 785-812.

Hoffman, C. y Tchir, M. A. (1990). Interpersonal verbs and dispositional adjectives: The psychology of causality embodied in language. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(5), 765.

Hofstede, G. (1990). 'Motivation, leadership and organization: Do American theories apply abroad?' in D. S. Pugh (ed.). *Organization Theory Selected Readings*, third edition. Harmondsworth: Penguin Books.

Hogan, R. (1982). A socioanalytic theory of personality. En *Nebraska Symposium on Motivation*. University of Nebraska Press.

Hogan, R. (1986). *Manual for the Hogan personality inventory*. Minneapolis: National Computer Systems.

Hogan, R. y Hogan, J. (1992). *Hogan Personality Inventory Manual*. Tulsa: Hogan Assessment Systems

Hopfensitz, A. y Wranik, T. (2008). Psychological and environmental determinants of myopic loss aversion. *Netspar discussion paper*. NR. 2008-013

Hopfensitz, A. y Wranik, T. (2009). How to adapt to changing markets: experience and personality in a repeated investment game. *Munich Personal RePEc Archive*, 17835.

Hough, L. M., y Paullin, C. (1994). Construct-oriented scale construction: The rational approach. En Stokes, G. S., Mumford, M. D. y Owens, W. A. (Eds.), *The biodata handbook: theory, research, and use of biographical information in selection and performance prediction*. Palo Alto: Consulting Psychologists Press, Inc.

Hunter, J. E. y Schmidt, F. L. (1990). Dichotomization of continuous variables: The implications for meta-analysis. *Journal of Applied Psychology*, 75(3), 334.

Hunter, K. y Kemp, S. (2004). The personality of e-commerce investors. *Journal of Economic Psychology*, 25(4), 529-537.

Hussain, M., Shah, S.Z.A., LATif, K., Bashir, U. y Yasir, M. (2013). Hindsight bias and investment decisions making empirical evidence form an emerging financial market. *International Journal of Research Studies in Management*, 2(2), 77-88.

Isen, A. M. (2000). Some perspectives on positive affect and self-regulation. *Psychological Inquiry*, 11(3), 184-187.

Jaya, M.P. (2014). *Impact of investors behavioural biases on the indian equity market and implications on stock selection decisions: an empirical analysis*. Tesis Doctoral. Jaypee Institute of Information Technology.

John, O. P. (1990). The "Big Five" factor taxonomy: Dimensions of personality in the natural language and in questionnaires. En L. A. Pervin (Ed.), *Handbook of Personality: Theory and Research*, 66-100. New York: Guilford Press.

John, O. P. y Srivastava, S. (1999). The Big Five trait taxonomy: History, measurement, and theoretical perspectives. *Handbook of Personality: Theory and Research*, 2(1999), 102-138.

John, O. P., Donahue, E. M. y Kentle, R. L. (1991). *The big five inventory—versions 4a and 54*. Berkeley: University of California.

John, O. P., Goldberg, L. R. y Angleitner, A. (1984). Better than the alphabet: Taxonomies of personality-descriptive terms in English, Dutch, and German. In H. J. C. Bonarius, G. L. M. van Heck y N. G. Smid (Eds.), *Personality psychology in Europe: Theoretical and empirical developments*. Switzerland: Swets & Zeitlinger.

John, O. P., Naumann, L. P y Soto, C. J. (2008). Paradigm Shift to the Integrative Big Five Trait Taxonomy: History, Measurement, and Conceptual Issues. En O. P. John, R. W. Robins y L. A. Pervin (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research*, 114-158. New York: Guilford Press.

Jolić-Marjanović, Z. y Altaras-Dimitrijević, A. (2014). Reliability, construct and criterion-related validity of the Serbian adaptation of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue). *Psihologija*, 47, 249-262.

Kahneman, D. (2000). Evaluation by moments: Past and future. *Choices, values, and frames*, 693-708.

Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.

Killian, K. D. (2012). Development and validation of the emotional self awareness questionnaire: A measure of emotional intelligence. *Journal of Marital and Family Therapy*, 38(3), 502-514.

Kim, H. y Agrusa, J. (2011). Tourism service employees' coping style: The role of emotional intelligence, two basic personality traits, and socio-demographic factors. *International Journal of Tourism Management*, 30, 588-598.

Knetsch, J. L. y Sinden, J. A. (1984). Willingness to pay and compensation demanded: Experimental evidence of an unexpected disparity in measures of value. *The Quarterly Journal of Economics*, 99(3), 507-521.

Knez, P., Smith, V. L. y Williams, A. W. (1985). Individual rationality, market rationality, and value estimation. *The American Economic Review*, 75(2), 397-402.

Kourtidis, D., Šević, Ž. y Chatzoglou, P. (2011). Investors' trading activity: A behavioural perspective and empirical results. *The Journal of Socio-Economics*, 40(5), 548-557.

Lamiell, J. T. (1997). Individuals and the differences between them. *Handbook of personality psychology*, 5, 117-141.

Landman, J. (1993). *Regret: The Persistence of the Possible*. New York: Oxford University Press.

Langer, E. J. (1975). The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32(2), 311.

Langhorn, S. (2004). How emotional intelligence can improve management performance. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16(4), 220-230.

Larrick, R. P. y Boles, T. L. (1995). Avoiding regret in decisions with feedback: A negotiation example. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(1), 87-97.

Law, K. S., Wong, C. y Song, L. J. (2004). The construct and criterion validity of emotional intelligence and its potential utility for management studies. *Journal of Applied Psychology*, 89(3), 483-496.

Lin, S., Miao, F., Zhang, J., Zhou, G., Gu, L., He, T. y Pappas, G. J. (2016). ATPC: adaptive transmission power control for wireless sensor networks. *ACM Transactions on Sensor Networks*, 12(1), 6.

Locke, E. A y Hulin, C. L. (1962). A Review and Evaluation of The Validity Studies of Activity Vector Analysis 1. *Personnel Psychology*, 15(1), 25-42.

Loewenstein, G. F. (2000). Emotions in economic theory and economic behavior. *American Economic Review*, 90(2), 426-432.

Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K. y Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological Bulletin*, 127(2), 267.

López, M. y J. López (1996). *Estadística para Actuarios*. Madrid: Editorial Mapfre.

López, S. (2015). *Diseño, desarrollo e implementación de un programa de educación afectiva y social en la educación primaria*. (Tesis de doctorando). Universidad de Alicante. Departamento de Psicología Evolutiva y Didáctica. Alicante

Lusardi, A. y Mitchell, O. S. (2017). How ordinary consumers make complex economic decisions: Financial literacy and retirement readiness. *Quarterly Journal of Finance*, 7(03), 1750008.

Lynam, D. R. y Miller, J. D. (2004). Personality pathways to impulsive behavior and their relations to deviance: Results from three samples. *Journal of Quantitative Criminology*, 20(4), 319-341.

Macy, J. (2010). *Mutual Causality in Buddhism and General Systems Theory: The Dharma of Natural Systems*. United States of America: Suny Press.

Mangot, M. (2008). *Psychologie de l'investisseur et des marchés financiers-2ème édition*. París: Dunod.

Martín Monzón, I. (2007). Estrés académico en estudiantes universitarios. *Apuntes de Psicología*, 25 (1), 87-99.

Martins, A., Ramalho, N. y Morin, E. (2010). A comprehensive meta-analysis of the relationship between emotional intelligence and health. *Personality and Individual Differences*, 49, 554-564.

Martskvishvili, K., Arutinov, L. y Mestvirishvili, M. (2013). A psychometric investigation of the Georgian version of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire. *European Journal of Psychological Assessment*, 29, 84-88.

Matthews, G., Deary, I. J. y Whiteman, M. C. (2003). *Personality Traits*. United Kingdom: Cambridge University Press.

Matthews, G., Zeidner, M. y Roberts, R. D. (2007). *The science of emotional intelligence: Known's and unknowns*. New York: Oxford University Press.

Mayer, J. D. y Salovey, P. (1993). The intelligence of emotional intelligence. *Intelligence*, 17, 433-442.

Mayer, J. D., Roberts, R. D. y Barsade, S. G. (2008). Human abilities: Emotional intelligence. *Annu. Rev. Psychol.*, 59, 507-536.

Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. y Sternberg, R. J. (2000). *Models of Emotional Intelligence*. New York: RJ Sternberg (ed.).

Mayer, J. D., Salovey, P., Salovey, P. y Sluyter, D. (1997). Emotional development and emotional intelligence: Implications for educators. *What is emotional intelligence*, 3-31.

Mayer, J.D. y Salovey, P. (1997): What is Emotional Intelligence?. En P. Salovey y D.J. Sluyter: *Emotional Development and Emotional Intelligence: Implications for Educators*. Nueva York: Basic Books.

McClelland, D. C. (1973). Testing for competence rather than for "intelligence". *American Psychologist*, 28(1), 1.

McInish, T. H. (1980). A game-simulation of stock market behavior: An extension. *Simulation & Games*, 11(4), 477-484.

McInish, T. H. (1982). Individual investors and risk-taking. *Journal of Economic Psychology*, 2(2), 125-136.

Mestre, J. M. (2003). *Validación empírica de una prueba para medir la inteligencia emocional en una muestra de estudiantes de la bahía de Cádiz*. Tesis doctoral. Universidad de Cádiz, España.

Mestre, J. M., Guil, R. y Guillén, C. (2003). Clima familiar e inteligencia emocional percibida. *Encuentros en Psicología Social*, 5, 291-294.

Mikolajczak, M., Luminet, O., Leroy, C. y Roy, E. (2007). Psychometric properties of the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue). *Journal of Personality Assessment*, 88, 338-353.

Mishkin, F. S. (2008). How should we respond to asset price bubbles?. *Financial Stability Review*, 12, 65-74.

Mishra, S., Lalumière, M. L. y Williams, R. J. (2010). Gambling as a form of risk-taking: Individual differences in personality, risk-accepting attitudes, and behavioral preferences for risk. *Personality and Individual Differences*, 49(6), 616-621.

Mullainathan, S. y Shafir, E. (2014). *Scarcity: The New Science of Having Less and How It Defines Our Lives*. New York: Picador.

Mullainathan, S. y Thaler, R. (2000). Behavioral economics. *National Bureau of Economic Research*, 7948

Munir, I. U., Yue, S., Ijaz, M. S., Zaidi, S. Y. y Hussain, S. (2018). Effect of emotional intelligence on behavior of investment: possible role of financial literacy and gender. *Asia Proceedings of Social Sciences*, 2(2), 79-83.

Nofsinger, J. R. y Sias, R. W. (1999). Herding and feedback trading by institutional and individual investors. *The Journal of Finance*, 54(6), 2263-2295.

Noftle, E. E. y Robins, R. W. (2007). Personality predictors of academic outcomes: Big five correlates of GPA and SAT scores. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(1), 116-130.

Norman, W. T. (1963). Toward an adequate taxonomy of personality attributes: Replicated factor structure in peer nomination personality ratings. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 66(6), 574-583.

Odean, T. (1998). Are investors reluctant to realize their losses?. *The Journal of Finance*, 53(5), 1775-1798.

Özmen, O. y Sümer, Z. H. (2011). Predictors of risk-taking behaviors among Turkish adolescents. *Personality and Individual Differences*, 50(1), 4-9.

Paunonen, S. V. (2003). Big five factors of personality and replicated predictions of behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(2), 411-424.

Petrides, K. V y Furnham, A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29, 313-320.

Petrides, K. V. (2001). *A psychometric investigation into the construct of emotional intelligence*. Doctoral dissertation, University College London.

Petrides, K. V. (2009). Psychometric properties of the trait emotional intelligence questionnaire (TEIQue). *Assessing Emotional Intelligence*. Boston: Springer.

Petrides, K. V. (2009). *Technical Manual for the Trait Emotional Intelligence Questionnaire (TEIQue)*. London: London Psychometric Laboratory.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2000). On the dimensional structure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 29(2), 313-320.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2001). Trait emotional intelligence: Psychometric investigation with reference to established trait taxonomies. *European Journal of Personality*, 15(6), 425-448.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2003). Trait emotional intelligence: Behavioral validation in two studies of emotion recognition and reactivity to mood induction. *European Journal of Personality*, 17, 39-57.

Petrides, K. V. y Furnham, A. (2009). *Technical manual for the trait emotional intelligence questionnaires (TEIQue)*.

Véase:

[http://www.psychometriclab.com/adminsdata/files/TEIQue%20manual%20\(4th%20printing%20-%20contents\)%20-%20KV%20Petrides.pdf](http://www.psychometriclab.com/adminsdata/files/TEIQue%20manual%20(4th%20printing%20-%20contents)%20-%20KV%20Petrides.pdf)

Petrides, K. V. y Mavroveli, S. (2018). Theory and applications of trait emotional intelligence. *Psychology*, 23(1), 24-36.

Petrides, K. V., Furnham, A. y Mavroveli, S. (2007). Trait emotional intelligence: Moving forward in the field of EI. *Emotional Intelligence: Known's and Unknowns*, 4, 151-166.

Petrides, K. V., Pita, R. y Kokkinaki, F. (2007). The location of trait emotional intelligence in personality factor space. *British Journal of Psychology*, 98(2), 273-289.

Pezzo, M. V. y Pezzo, S. P. (2007). Making sense of failure: A motivated model of hindsight bias. *Social Cognition*, 25(1), 147-164.

Pompian, M. M. (2012). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions*. New Jersey: John Wiley & Sons.

Pompian, M. M. (2017). Risk Tolerance and Behavioral Finance. *Investment Management Consultants Association Inc*, 9-19.

Pompian, M. M. y Wood, A. S. (2006). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios for Private Clients*. Disponible en <http://library.perbanas.ac.id/images/book/behavioralfinance.pdf>.

Powers, T. L. y Jack, E. P. (2013). The influence of cognitive dissonance on retail product returns. *Psychology & Marketing*, 30(8), 724-735.

Rabin, M. y Thaler, R. H. (2001). Anomalies: risk aversion. *Journal of Economic Perspectives*, 15(1), 219-232.

Ramirez, M. H. (2013). Finanzas conductuales: un enfoque para Latinoamérica. *TEC Empresarial*, 3(3), 8-17.

Rammstedt, B. y John, O. P. (2007). Measuring personality in one minute or less: A 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German. *Journal of Research in Personality*, 41, 203-212.

Razek, Y.H. (2011). An overview of behavioural finance and revisiting the behavioural life cycle hypothesis. *IUP Journal of Behavioural Finance*, 8 (3), 7-24.

Rekik, Y. M., Hachicha, W. y Boujelbene, Y. (2014). Agent-based modeling and investors' behavior explanation of asset price dynamics on artificial financial markets. *Procedia Economics and Finance*, 13, 30-46.

Rivière, Á. (1991). *Objetos con Mente* (Vol. 2). España: Alianza Editorial.

Robb, C. A. y Woodyard, A. (2011). Financial knowledge and best practice behavior. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1):60-70.

Rockenbach, B. (2004). The behavioural relevance of mental accounting for the pricing of financial options. *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 53(4), 513-527.

Ruperez, M. C. (1998): Desarrollo de la Inteligencia Emocional para el Liderazgo en la Facilitación. *I Encuentro Latinoamericano de Facilitadores*. 24-28 Agosto, Quito-Ecuador.

Rushton, J. P. y Irwing, P. (2009). A general factor of personality in the millon clinical multiaxial inventory-III, the dimensional assessment of personality pathology, and the personality assessment inventory. *Journal of Research in Personality*, 43(6), 1091-1095.

Rushton, J. P., Bons, T. A., Ando, J., Hur, Y. M., Irwing, P., Vernon, P. A., Petrides, K. V. y Barbaranelli, C. (2009). A general factor of personality from multitrait-multimethod data and cross-national twins. *Twin Research and Human Genetics*, 12, 356-365.

Russo, J. E. y Schoemaker, P. J. (1992). Managing overconfidence. *Sloan Management Review*, 33(2), 7-18.

Sahi, S. K. (2017). Psychological biases of individual investors and financial satisfaction. *Journal of Consumer Behaviour*, 16(6), 511 - 535.

Salgado, J. F. (1996). Análisis exploratorio y confirmatorio del Inventario de Personalidad de Cinco Factores (IP/5F) / Exploratory and confirmatory analysis of Five Factor Personality Inventory (IP/5F). *Psicológica*, 17, 353-366.

Salgado, J. F. (1998b). *Manual Técnico. Inventario de Personalidad de Cinco Factores IP5/F*. Santiago de Compostela: Tórculo Edicións, S.L.

Salgado, J. F. (2003). Predicting job performance using FFM and non-FFM personality measures. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76(3), 323-346.

Salovey, P. (2001). Applied emotional intelligence: Regulating emotions to become healthy, wealthy, and wise. *Emotional Intelligence and Everyday Life*, 168-184.

Salovey, P. y Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition and Personality*, 9(3), 185-211.

Salovey, P., Mayer, J. D., Goldman, S. L., Turvey, C. y Palfai, T. P. (1995). Emotional attention, clarity, and repair: exploring emotional intelligence using the Trait Meta-Mood Scale. En J. W. Pennebaker (Ed.), *Emotion, Disclosure, & Health*. Washington: American Psychological Association.

Salvador Figueras, M. y Gargallo, P. (2003). *Análisis Exploratorio de datos*. Disponible en: 5campus.com

Saucier, G. (1994). Mini-Markers: A brief version of Goldberg's unipolar Big-Five markers. *Journal of Personality Assessment*, 63(3), 506-516.

Saucier, G. (1994). Trapnell versus the lexical factor: More ado about nothing?. *European Journal of Personality*. Special Issue: The fifth of the Big Five, 8(4), 291-298.

Saurin, V., Varejão, J., Janeira, M. y Prates, W. R. (2015). Estudo comparativo do viés do status quo e perfil de risco em tomadas de decisões por estudantes de cursos de pós-graduação. *Revista de Administração Mackenzie*, 16(5), 95-126.

Savage, L. J. (1954). *The Foundations of Statistics*. Wiley publications in statistics. New York: Wiley

Schutte, N. S., MaIouff, J. M., Hall, L. E., Haggerty, D. J., Cooper, J. T., Golden, C. J. y Dornheim, L. (1998). Development and validation of a measure of emotional intelligence. *Personality and Individual Differences*, 25, 167-177.

Schwarz, N. (1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*. New York: Guilford Press

Scott-Halsell, S. A. (2006). *Emotional intelligence in the tourism industry: A comparison study*. A dissertation in hospitality administration. Texas Tech University.

Scott-Halsell, S. A., Blum, S. C. y Huffman, L. (2008). A study of emotional intelligence levels in hospitality industry professionals. *Journal of Human Resources in Hospitality & Tourism*, 7(2), 135-152.

Scott-Halsell, S. A., Blum, S. C. y Huffman, L. (2011). From school desks to front desks: A comparison of emotional intelligence levels of hospitality undergraduate students to hospitality industry professionals. *Journal of Tourism, Leisure, Sport & Tourism Education*, 10(2), 3-13.

Shefrin, H. (2000). *Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioural Finance and Psychology of Investing*. New York: Oxford University Press.

Shefrin, H. y Statman, M. (1994). Behavioral capital asset pricing theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 29(3), 323-349.

Shiller, R. J. (1997). Why do people dislike inflation?. *In Reducing inflation: Motivation and strategy*. Chicago: University of Chicago Press.

Shiller, R. J. (1999). Human behavior and the efficiency of the financial system. *Handbook of macroeconomics*, 1, 1305-1340.

Siegling, A. B., Saklofske, D. H. y Petrides, K. V. (2015). Measures of ability and trait emotional intelligence. In G. J. Boyle, G. Matthews, & D. H. Saklofske (Eds.), *Measures of Personality and Social Psychological Constructs*. San Diego: Academic Press.

Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.

Sjöberg, L. y Engelberg, E. (2009). Attitudes to economic risk taking, sensation seeking and values of business students specializing in finance. *The Journal of Behavioral Finance*, 10(1), 33-43.

Spencer, L.M. y Spencer, S.M. (1993). *Competence at Work: Models for Superior Performance*. New York: Wiley.

Statman, M. (2002). Financial physicians. In *AIMR Conference Proceedings*, 4, 5-11.

Sternberg, R.J. (1996). *Successful Intelligence: how practical and creative intelligence determine success in life*. New York: Simon & Schuster.

Takšić, V. (2002). The importance of emotional intelligence (competence) in positive psychology. *Trabajo presentado en 1st International Positive Psychology Summit*, Washington, DC.

Tan, L., Chiang, T.C., Mason, J.R. y Nelling, E. (2008). Herding behaviour in Chinese stock markets: An examination of A and B shares. *Pacific Basin Finance Journal*, 16, 61-77.

Tanvir, M., Suffyan, M. y Ahsan, A. (2016). Investor's Emotional Intelligence and Impact on Investment Decision. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 5(3), 12-28.

Tauni, M. Z., Fang, H. X. e Iqbal, A. (2017). The role of financial advice and word-of-mouth communication on the association between investor personality and stock trading behavior: Evidence from Chinese stock market. *Personality and Individual Differences*, 108, 55-65.

Tauni, M. Z., Fang, H. X. y Yousaf, S. (2015). The influence of Investor personality traits on information acquisition and trading behavior: Evidence from Chinese futures exchange. *Personality and Individual Differences*, 87, 248-255.

Tauni, M. Z., Majeed, M. A., Mirza, S. S., Yousaf, S. y Jebran, K. (2018). Moderating influence of advisor personality on the association between financial advice and investor stock trading behavior. *International Journal of Bank Marketing*, 36(5), 947-968.

Tauni, M. Z., Rao, Z. U. R., Fang, H. X. y Gao, M. (2017). Does investor personality moderate the relationship between information sources and trading behavior? Evidence from Chinese stock market. *Managerial Finance*, 43(5), 545-566.

Thaler, M. (2017). *The Only EKG Book You'll Ever Need*. Filadelfia: Lippincott Williams & Wilkins.

Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214.

Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(3), 183-206.

Thaler, R. H., Tversky, A., Kahneman, D. y Schwartz, A. (1997). The effect of myopia and loss aversion on risk taking: An experimental test. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 647-661.

Thaler, R. y Barberis, N. (2002). *A Survey of Behavioral Finance*. National Bureau of Economic Research.

Thorndike, E. L. (1920). Intelligence and its uses. *Harper's Magazine*, 140, 227-235.

Thorndike, R.L. y Stern, S. (1937). An evaluation of the attempts to measure social intelligence. *Psychological Bulletin*, 34, 275-284.

Tupes, E. C. y Christal, R. E. (1961). Recurrent personality factors based on trait ratings (ASD-TR-61-97). *Lackland Air Force Base*. Texas: Aeronautical Systems Division, Personnel Laboratory.

Tupes, E. C. y Christal, R. E. (1992). Recurrent personality factors based on trait ratings. *Journal of Personality*, 60(2), 225-251.

Tversky, A. y Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.

Tversky, A. y Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061.

Ubbiali, A., Chiorri, C. y Hampton, P. (2013). Italian Big Five Inventory. Psychometric properties of the Italian adaptation of the Big Five Inventory (BFI). *BPA-Applied Psychology Bulletin* (Bollettino di Psicologia Applicata), 59(266).

Van der Linden, D., Dunkel, C. S. y Petrides, K. V. (2016). The General Factor of Personality (GFP) as social effectiveness: Review of the literature. *Personality and Individual Differences*, 101, 98-105.

Van Witteloostuijn, A. y Muehlfeld, K. S. (2008). Trader personality and trading performance: A framework and financial market experiment. *Discussion Paper Series/Tjalling C. Koopmans Research Institute*, 8(28).

Veselka, L., Schermer, J. A., Petrides, K. V. y Vernon, P. A. (2009). Evidence for a heritable general factor of personality in two studies. *Twin Research and Human Genetics*, 12(3), 254-260.

Virigineni, M. y Rao, M. B. (2017). Contemporary developments in behavioural finance. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 7(1), 448-459.

Von Neumann, J. y Morgenstern, O. (2007). *Theory of Games and Economic Behavior* (commemorative edition). New Jersey: Princeton University Press.

Wardani, A. L. (2010). Emotional Intelligence among Investor Stock Trading. *Journal INSAN-Media-Psikologi*, 12(01), 42-52.

Werth, L., Strack, F. y Förster, J. (2002). Certainty and uncertainty: The two faces of the hindsight bias. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87(2), 323-341.

Wiggins, J. S. (1968). Personality Structure. *Annual Review of Psychology*, 19(1), 293- 350.

Yechiam, E. y Hochman, G. (2013). Loss-aversion or loss-attention: The impact of losses on cognitive performance. *Cognitive Psychology*, 66(2), 212-231.

Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35(2), 151.

Zamorano, E. R., Carrillo, C. Á., Silva, A. P., Sandoval, A. M. y Pastrana, I. M. R. (2014). Psychometric properties of the big five inventory in a Mexican sample. *Salud Mental*, 37(6), 491-497.

Zapata Rotundo, G. y Canet Giner, M. T. (2009). La cognición del individuo: reflexiones sobre sus procesos e influencia en la organización. *Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología*, 18 (2): 46-62.

Zeelenberg, M. y Pieters, R. (2007). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 3-18.



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

ANEXO



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA

Lea cada afirmación y escoja la respuesta que se corresponda mejor con su manera más frecuente de ser, pensar o actuar. NO piense demasiado sobre el significado exacto de la afirmación. Responda con sinceridad. NO hay respuestas correctas o incorrectas. Hay siete posibles respuestas a cada afirmación, variando desde

Muy desacuerdo	Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Muy de acuerdo
1	2	3	4	5	6	7

Trait Emotional Intelligence Questionnaire

1	Soy capaz de manejar los sentimientos de los demás	
2	En general, no me doy cuenta de las emociones y sentimientos que están sintiendo los demás	
3	Cuando recibo muy buenas noticias me cuesta calmarme	
4	Tiendo a ver dificultades en cada oportunidad más que oportunidades en cada dificultad	
5	Soy pesimista en la mayoría de las cosas	
6	No tengo muchos recuerdos felices	
7	Creo que comprendo bien las necesidades y deseos de los demás	
8	En general creo que las cosas me irán bien en la vida	
9	Me cuesta reconocer mis propias emociones	
10	No tengo habilidades sociales	
11	Me cuesta trabajo decirle a otra persona que la quiero, incluso cuando deseo hacerlo	
12	Algunas personas me admiran por ser tan tranquilo/a	
13	Casi nunca pienso en viejos amigos del pasado	
14	Generalmente me resulta fácil decir a otras personas cuánto significan para mí	
15	Habitualmente debo estar bajo presión para, de verdad, trabajar duro	
16	Me implico, sin pensar lo suficiente, en cosas que más tarde desearía poder dejar	
17	Puedo "leer" los sentimientos de la gente como en un libro abierto	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

18	Soy capaz de influir en los sentimientos de los demás	
19	Normalmente me resulta difícil calmar a personas que están enfadadas	
20	Cuando hay algún problema o discusión en casa me resulta difícil mantener el control de la situación	
21	Generalmente espero lo mejor en la vida	
22	Algunas personas me han dicho que me admiran por mi honestidad	
23	No me gusta escuchar los problemas de mis amigos/as	
24	Soy capaz de "ponerme en la piel" de los demás y sentir sus emociones	
25	Creo que estoy lleno/a de defectos	
26	Me cuesta mucho trabajo abandonar u olvidarme de las cosas que me gustan	
27	Siempre encuentro modos de expresar mi afecto hacia otras personas cuando quiero hacerlo	
28	Creo que poseo buenas cualidades	
29	Tiendo a precipitarme en lo que hago sin pararme a pensar antes	
30	Me resulta difícil hablar sobre mis sentimientos íntimos, incluso con mis amigos más cercanos	
31	No soy capaz de hacer las cosas tan bien como la mayoría de la gente	
32	Nunca estoy realmente seguro/a de lo que estoy sintiendo	
33	Normalmente soy capaz de expresar mis emociones cuando lo deseo	
34	Cuando estoy en desacuerdo con alguien me resulta fácil decírselo	
35	Me cuesta motivarme por lo que hago	
36	Sé cómo animarme cuando me siento mal	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

37	En general me resulta difícil describir mis sentimientos	
38	Me resulta difícil no entristecerme cuando alguien me habla de algo malo que le ha ocurrido	
39	Cuando algo me sorprende bruscamente me resulta difícil dejar de pensar en ello	
40	A menudo me detengo a pensar sobre mis sentimientos	
41	Tiendo a ver el vaso “medio vacío” en vez de “medio lleno”	
42	A menudo me resulta difícil ver las cosas desde el punto de vista de otra persona	
43	Soy un seguidor, no un líder	
44	Las personas de mi entorno más cercano se quejan de que no les trato bien	
45	Muchas veces no consigo tener claro qué emoción estoy sintiendo	
46	No consigo influir sobre los sentimientos de otras personas	
47	Si estoy celoso/a de alguien me cuesta ocultarlo	
48	Me pongo nervioso/a por situaciones que los demás consideran llevaderas	
49	Me cuesta comprender el dolor de quienes lo están pasando mal por algún motivo	
50	Alguna vez me he aprovechado injustamente del trabajo de otras personas	
51	Afronto los cambios en mi vida con facilidad y de manera eficaz	
52	No creo tener ningún poder sobre los sentimientos de los demás	
53	Ante una tarea difícil no abandono fácilmente	
54	Me gusta esforzarme incluso en las cosas que no son especialmente importantes	
55	Siempre asumo la responsabilidad cuando hago algo mal	
56	Tiendo a cambiar de opinión frecuentemente	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

57	Cuando discuto con alguien solamente puedo ver mi punto de vista	
58	Las cosas, al final, tienden a salir bien	
59	Cuando estoy en desacuerdo con alguien generalmente prefiero callarme antes que crear una disputa	
60	Si quisiera me resultaría fácil hacer sentir mal a alguien	
61	Creo que soy una persona tranquila	
62	A menudo siento dificultad para mostrar mi afecto a las personas más allegadas	
63	Pienso que hay muchas razones para esperar lo peor en la vida	
64	Me resulta difícil expresarme con claridad	
65	No me importa cambiar mi rutina diaria con cierta frecuencia	
66	La mayoría de la gente suele gustar o agradar más que yo	
67	Quienes son cercanos a mí no suelen quejarse de mi comportamiento hacia ellos	
68	Tengo dificultad para expresar mis emociones tal y como a mí me gustaría	
69	Por lo general soy capaz de adaptarme a nuevas situaciones	
70	Me cuesta trabajo adaptarme a los cambios	
71	Me considero un/a buen/a negociador/a	
72	Puedo relacionarme fácilmente con la gente	
73	En general soy una persona con alta motivación	
74	He robado cosas cuando era niño/a	
75	En general estoy encantado/a con mi vida	
76	Me cuesta controlarme cuando me siento muy feliz	
77	No me cuesta trabajo esforzarme ante una tarea	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

78	Cuando tomo una decisión siempre estoy seguro de que es la más acertada	
79	Si fuera a una “cita a ciegas”, a la otra persona le defraudaría mi aspecto	
80	Normalmente me cuesta adaptar mi comportamiento a las personas con las que estoy	
81	Soy capaz de identificarme con los pensamientos y sentimientos de otras personas	
82	Intento controlar las presiones para así manejar mis niveles de ansiedad	
83	No me considero un/a inútil	
84	Me cuesta controlar mis emociones	
85	Afronto la mayoría de las dificultades en mi vida de una manera tranquila y serena	
86	Si quisiera me resultaría fácil hacer enfadar a alguien	
87	En general, me gusto	
88	Creo que estoy lleno/a de virtudes	
89	En general no encuentro la vida agradable	
90	Suelo calmarme con rapidez después de haberme enfadado con alguien	
91	Puedo mantener la calma incluso cuando me siento muy feliz	
92	No se me da bien consolar a los demás cuando se sienten mal	
93	Soy capaz de resolver conflictos o disputas entre la gente	
94	Nunca antepongo el placer al trabajo	
95	Me resulta fácil ponerme en el lugar de otra persona para comprenderla	
96	A menudo tengo problemas por no controlarme	
97	Me es fácil encontrar las palabras apropiadas con las que describir mis sentimientos	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

98	Creo que la mayor parte de mi vida será agradable	
99	Soy una persona corriente	
100	Tiendo a enfadarme o a excitarme con facilidad	
101	Normalmente intento evitar pensamientos desagradables y pensar en alternativas positivas	
102	No me gusta planificar las cosas	
103	Puedo comprender lo que siente una persona sólo con mirarla	
104	Creo que la vida es hermosa	
105	Me resulta fácil calmarme después de haber sido asustado/a	
106	Me gusta estar al mando de las cosas	
107	Me cuesta cambiar las opiniones de los demás	
108	Se me dan bien las charlas informales sin importancia, como en las salas de espera o en los ascensores con personas desconocidas	
109	Puedo controlar mis impulsos	
110	En realidad, no me gusta mi aspecto físico	
111	Tiendo a hablar bien y claramente	
112	Veó que no afronto bien el estrés	
113	La mayoría de las veces sé exactamente por qué siento lo que estoy sintiendo en ese momento	
114	Encuentro dificultad para calmarme después de haber recibido una gran sorpresa	
115	Me describiría a mí mismo/a como una persona capaz de defender mis derechos con firmeza y sin vacilación	
116	En general, no soy una persona feliz	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

117	Cuando alguien me ofende soy capaz de mantener la calma	
118	La mayoría de las cosas que trato de hacer bien parecen exigirme mucho esfuerzo	
119	Nunca he mentado para no herir los sentimientos de otra persona	
120	Me cuesta conectar con las personas, incluso con aquéllas más cercanas a mí	
121	Antes de tomar una decisión tengo en cuenta las ventajas y desventajas	
122	No sé cómo hacer sentir mejor a los demás cuando lo necesitan	
123	Normalmente me resulta difícil cambiar mis actitudes y puntos de vista	
124	No suelo hablar sobre cómo me siento	
125	En general estoy satisfecho/a con mis relaciones más personales	
126	Puedo identificar mis emociones desde el momento en que comienzan	
127	En general, me agrada anteponer los intereses de la gente a los míos propios	
128	Me siento a gusto de estar vivo/a	
129	Tiendo a obtener una gran satisfacción simplemente con hacer algo bien	
130	Para mí es muy importante mantener el contacto con mis mejores amigos y con mi familia	
131	Habitualmente tengo pensamientos alegres	
132	Tengo muchas discusiones con mis familiares y amigos/as	
133	No tengo dificultad para expresar mis emociones con palabras	
134	Me cuesta disfrutar de la vida	
135	Soy capaz de influir sobre otras personas	
136	Cuando estoy bajo presión tiendo a perder la calma	

Trait Emotional Intelligence Questionnaire (Continuación)

137	Me cuesta cambiar mi comportamiento	
138	Los demás se fijan en mí	
139	Algunos me dicen que me pongo nervioso/a muy fácilmente	
140	Puedo encontrar diferentes maneras de controlar mis emociones cuando lo deseo	
141	Creo que yo sería un/a buen/a vendedor/a	
142	Suelo perder el interés en lo que hago	
143	En general, soy un esclavo de mis hábitos y costumbres	
144	Normalmente defiendo mis opiniones incluso si tengo que discutir con gente importante	
145	Me considero una persona flexible	
146	Necesito que me estimulen para implicarme plenamente en lo que hago	
147	Incluso cuando estoy discutiendo con alguien puedo adoptar su perspectiva	
148	En general soy capaz de afrontar situaciones estresantes	
149	Intento evitar a las personas que pueden estresarme o ponerme nervioso/a	
150	A menudo me dejo llevar por un capricho sin pensar en las consecuencias	
151	En una discusión tiendo a ceder incluso cuando sé que estoy en lo cierto	
152	Cuando hay algún problema o discusión en el trabajo me resulta difícil mantener el control de la situación	
153	Algunas de mis respuestas a este cuestionario no son 100% sinceras	

Big Five Inventory

A continuación le detallamos unas series de características que pueden o no encajar con su personalidad. Por ejemplo, ¿Eres alguien que le gusta pasar tiempo con los demás? Escriba un número al lado de cada situación para indicar hasta qué punto está de acuerdo o en desacuerdo con esa situación.

Totalmente desacuerdo	Nada de acuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

Me veo como alguien que...

1	Es hablador/a	
2	Tiene vergüenza delante de los demás	
3	Hace un trabajo minucioso	
4	Suelo estar deprimido/a	
5	Soy original, y siempre apporto nuevas ideas	
6	Soy una persona reservada	
7	Intento ayudar a los demás de manera desinteresada	
8	Puedo ser un poco descuidado/a	
9	Suelo estar siempre calmado/a, manejando bien la situaciones de estrés	
10	Suelo tener mucha curiosidad ante situaciones nuevas	
11	Estoy lleno/a de energía	
12	Suelo discutir con los demás	
13	Soy un trabajador en el que se puede confiar	
14	Suelo ponerme nervioso/a	

Big Five Inventory (Continuación)

15	Suelo tener buenas ideas	
16	Genero mucha motivación entre mis compañeros/as	
17	Suelo empatizar con el resto	
18	Tiendo a ser desorganizado/a	
19	Me preocupo mucho por todo	
20	Tengo mucha imaginación	
21	Tiendo a estar tranquilo/a	
22	Soy generalmente confiado/a	
23	Tiendo a ser perezoso/a	
24	Soy emocionalmente estable, suele ser difícil alterarme	
25	Suelo ser muy creativo/a	
26	Tengo una personalidad asertiva	
27	Puedo ser frío/a y distante	
28	Soy una persona constante hasta que finalizo con mi tarea	
29	Suelo estar de mal humor	
30	Tengo valores artísticos.	
31	A veces soy tímido/a	
32	Todo el mundo me considera una persona amable	
33	Hago las cosas de manera muy eficaz	

Big Five Inventory (Continuación)

34	Permanezco tranquilo/a ante situaciones tensas	
35	Prefiero el trabajo que es rutinario	
36	Soy una persona muy sociable	
37	A veces soy grosero con los demás	
38	Cuando hago planes, cumplo con ellos	
39	Me pongo nervioso/a fácilmente	
40	Me gusta reflexionar	
41	Tengo poco interés artístico	
42	Me gusta cooperar con los demás	
43	Me distraigo fácilmente	
44	Soy sofisticado en arte, música o literatura	



UNIVERSIDAD
DE MÁLAGA